

VISIT...

LANZAROTE
Caliente.COM

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ЦЕНЫ И ОБЪЕМА ПРОИЗВОДСТВА – ЧИСТАЯ КОНКУРЕНЦИЯ

Предыдущие главы (20–22) вооружили нас основными инструментами анализа, без которых невозможно понять, как определяется цена и объем производства продукта. Но решения фирм о ценообразовании и объеме производства во многом различаются в зависимости от характера отрасли, в которой действуют эти фирмы. Не существует такого понятия, как «средняя» или «типичная» отрасль. Предпринимательский сектор демонстрирует едва ли не бесконечное множество различных рыночных ситуаций, и здесь не встретишь двух одинаковых отраслей. На одном полюсе мы видим единственного производителя, господствующего на рынке; на другом обнаруживаем тысячи фирм, каждая из которых обеспечивает незначительную часть совокупного предложения на конкретном рынке. Между этими крайностями располагается почти безграничное число разных рыночных структур.

ЧЕТЫРЕ МОДЕЛИ РЫНКА

Любая попытка исследовать каждую отдельную отрасль экономики была бы невыполнимой задачей. Мы ставим перед собой более реалистичную цель — определить и обсудить несколько основных рыночных структур, или моделей. Таким образом, мы познакомимся с общим способом определения цены и объема производства, применимым к большинству типов рынка, которые характеризуют современную экономику.

Экономисты различают четыре довольно несхожие ситуации на рынке: 1) чистую конкуренцию; 2) чистую монополию; 3) монополистическую конкуренцию; 4) олигополию. В таком порядке мы и рассмотрим их в этой и следующих трех главах. Эти четыре модели рынка различаются, во-первых, числом фирм в отрасли, во-вторых, тем, какая продукция производится — стандартизированная или мно-

гообразная, и, в-третьих, тем, легко ли или трудно новым фирмам вступить в отрасль.

Сейчас мы вкратце перечислим основные характеристики этих четырех моделей (см. также табл. 23-1), а в дальнейшем подробно проанализируем каждую.

1. В условиях **чистой конкуренции** в отрасли одновременно действует очень большое число фирм, производящих стандартизированный продукт (например, пшеницу или арахис). Новые фирмы могут легко войти в отрасль.

2. На другом полюсе — **чистая монополия** (см. гл. 24), которая представляет собой рынок, где одна фирма является единственным продавцом продукта или услуги (такова, например, местная энергетическая компания). Проникновение в отрасль других фирм заблокировано, так что существующая там фирма и составляет всю отрасль. Поскольку в отрасли производится только один продукт, очевид-

но, что здесь отсутствует дифференциация продукции.

3. Монополистическая конкуренция (см. гл. 25) характеризуется сравнительно большим числом продавцов, которые производят многообразные продукты (женскую обувь, мебель, книги). Дифференциация служит основой для успешного продвижения товаров на рынок и обновления ассортимента. Вступить в отрасль с монополистической конкуренцией довольно просто.

4. Олигополия (см. гл. 26) отличается небольшим числом продавцов, и эта «немногочисленность» означает, что решения отдельных фирм о ценообразовании и определении объемов производства являются взаимозависимыми. Каждая фирма испытывает на себе влияние решений, принимаемых ее конкурентами, и должна учитывать эти решения в своем собственном поведении, устанавливая цены и планируя производство. В подобных отраслях могут выпускаться стандартизированные (например, сталь или алюминий) или многообразные продукты (автомобили и компьютеры). Как правило, вступление в олигополистические отрасли — дело очень сложное.

Запомните эти характеристики, они приведены в табл. 23-1; к ним придется постоянно обращаться, когда мы займемся подробным изучением каждой модели.

На наш взгляд, полезно время от времени проводить различие между свойствами чисто конкур-

рентного рынка и особенностями других основных рыночных структур — чистой монополии, монополистической конкуренции и олигополии. Для облегчения таких сравнений мы будем использовать термин **несовершенная конкуренция** в качестве общего определения всех рыночных структур, которые отклоняются от чисто конкурентной модели рынка.

ЧИСТАЯ КОНКУРЕНЦИЯ: ПОНЯТИЕ И СФЕРА РАСПРОСТРАНЕНИЯ

Давайте сосредоточим наше внимание на чистой конкуренции и начнем с определения.

1. Очень большое число фирм. Основной чертой чисто конкурентного рынка является наличие огромного множества независимо действующих продавцов, обычно предлагающих свои продукты на высокоорганизованном рынке. Примером служат рынки сельскохозяйственной продукции, фондовая биржа и рынок иностранных валют.

2. Стандартизированный продукт. Конкурирующие фирмы производят стандартизированную, или однородную, продукцию. При данной цене потребителю безразлично, у какого продавца покупать продукт. На конкурентном рынке продукты фирм *B*, *C*, *D*, *E* и т.д. рассматриваются покупателем как точ-

Таблица 23-1. Характерные черты четырех основных моделей рынка

Признаки	Модели рынка			
	Чистая конкуренция	Монополистическая конкуренция	Олигополия	Чистая монополия
Число фирм	Очень много	Много	Несколько	Одна
Тип продукта	Стандартизированный	Дифференцированный	Стандартизированный или дифференцированный	Уникальная, нет близких заменителей
Контроль над ценой	Отсутствует	Возможен, но в довольно узких рамках	Ограниченный взаимной зависимостью, значительной при тайном сговоре	Значительный
Условия вступления в отрасль	Очень легкие, препятствия отсутствуют	Сравнительно легкие	Существенно затруднены	Блокировано
Неценовая конкуренция	Отсутствует	Значительный упор на рекламу, товарные знаки, торговые марки и т.д.	Очень распространена, особенно при дифференциации продукта	Главным образом реклама и отношения с общественностью
Примеры	Сельское хозяйство	Розничная торговля, производство одежды, обуви	Производство стали, автомобилей, сельскохозяйственного инвентаря, многих бытовых электроприборов	Местные предприятия коммунального хозяйства

Определение цены и объема производства – чистая конкуренция

ные аналоги продукта фирмы А. Вследствие стандартизации продукции отсутствуют основания для *неценовой конкуренции*, то есть конкуренции на базе различий в качестве продукции, рекламе или стимулировании сбыта.

3. Принимающие цену. На чисто конкурентном рынке *самостоятельным фирмам* доступен весьма незначительный контроль над ценой своего продукта. Это свойство — следствие двух предшествующих. В условиях чистой конкуренции каждая фирма производит настолько небольшую часть общего объема продукции, что ее увеличение или уменьшение не окажет ощутимого влияния на совокупное предложение и, следовательно, цену продукта.

Допустим, в отрасли действуют 10 тыс. конкурирующих фирм, каждая из которых выпускает по 100 единиц продукта. Совокупное предложение, таким образом, составляет 1 млн единиц. Теперь предположим, что одна из этих 10 тыс. фирм сокращает свое производство до 50 единиц. Скажется ли это на цене? Нет. И причина ясна: сокращение выпуска одной фирмой оказывает почти незаметное воздействие на совокупное предложение — точнее, общая величина предложения уменьшается с 1 млн до 999 950 единиц. Это очевидно недостаточное изменение совокупного предложения, для того чтобы заметно повлиять на цену продукции. Короче говоря, самостоятельный конкурирующий производитель выступает в роли **принимающего цену**; конкурентная фирма не в состоянии устанавливать рыночную цену, она может только приспособливаться к ней.

Это означает, что отдельный конкурирующий производитель находится во власти рынка; цена продукта есть заданная величина, на которую производитель не оказывает никакого влияния. Фирма продает свой продукт по одной и той же цене как при большем, так и при меньшем объеме производства. Запрашивать цену выше существующей рыночной бесполезно: покупатели ничего не купят у фирмы по цене 2,05 дол., если ее 9999 конкурентов продают идентичный продукт или его точный заменитель по 2 дол. за единицу. И наоборот, поскольку фирма А в состоянии продать сколько угодно своей продукции по 2 дол. за единицу, у нее нет никаких причин назначать более низкую цену, например 1,95 дол., ведь, поступи она так, это привело бы к сокращению ее прибыли.

4. Свободное вступление в отрасль и выход из нее. Новые фирмы могут свободно входить, а существующие фирмы — свободно покидать чисто конкурентные отрасли. В частности, не существует никаких серьезных препятствий — законодательных, технологических, финансовых или других, — которые могли бы помешать возникновению новых фирм и сбыту их продукции на конкурентных рынках.

Уместность. Чистая конкуренция на практике встречается довольно редко. Это не означает, однако, что анализ конкурентного рынка — неуместное логическое упражнение.

1. Существует несколько отраслей, более близких к конкурентной модели, чем любой другой рыночной структуре. Например, многие особенности американского сельского хозяйства легче понять, зная, как функционируют конкурентные рынки.

2. Чистая конкуренция представляет собой простейшую ситуацию, к которой применимы понятия «доход» и «издержки», введенные в предыдущих главах. Чистая конкуренция служит ясной многозначной отправной точкой для любого обсуждения вопросов ценообразования и определения объема производства.

3. Функционирование чистой конкурентной экономики дает нам образец, или стандарт, с которым можно сравнивать и по которому можно оценивать эффективность реальной экономики.

Короче говоря, чистая конкуренция — это модель рынка, которая помогает понять и оценить значение явлений реальной жизни.

Наш анализ чистой конкуренции преследует четыре важнейшие цели. Сначала мы изучим спрос с точки зрения конкурентного продавца. Затем мы рассмотрим, как конкурентный производитель приспосабливается к рыночной цене в краткосрочном периоде. Далее, исследуем природу долгосрочных изменений и приспособлений в конкурентной отрасли. Наконец, мы дадим оценку эффективности конкурентных отраслей с точки зрения общества в целом.

СПРОС НА ПРОДУКТ КОНКУРЕНТНОГО ПРОДАВЦА

Поскольку доля каждой конкурентной фирмы в общем объеме предложения незначительна, отдельная фирма неспособна ощутимо воздействовать на рыночную цену, которая устанавливается на основе взаимодействия совокупного спроса и совокупного предложения. Конкурентный производитель *не имеет* собственной ценовой политики, то есть возможности регулировать цену. Он скорее может лишь приспособливаться к рыночной цене, которую вынужден рассматривать как заданную величину, определяемую рынком. Конкурентный продавец выступает в роли *принимающего цену*, а не того, кто формирует цены.

Совершенно эластичный спрос

Подчеркнем особо, что кривая спроса на продукт отдельного конкурентного производителя *совершенно эластична*. Данные столбцов (1) и (2) табл. 23-2

Таблица 23-2. Спрос на продукт самостоятельной фирмы и ее доход в условиях чистой конкуренции

Спрос на продукт фирмы и средний доход		Доход (в дол.)	
(1) Цена продукта (средний доход в дол.)	(2) Величина спроса (продано продукта) (в ед.)	(3) Валовой доход	(4) Предельный доход
131	0	0	131
131	1	131	131
131	2	262	131
131	3	393	131
131	4	524	131
131	5	655	131
131	6	786	131
131	7	917	131
131	8	1048	131
131	9	1179	131
131	10	1310	131

описывают кривую совершенно эластичного спроса при рыночной цене, равной 131 дол. Фирма не в состоянии добиться более высокой цены, ограничивая объем выпуска; не нуждается она и в более низкой цене для увеличения объема продаж.

Мы отнюдь не утверждаем, что кривая рыночного спроса на конкурентном рынке совершенно эластична. Напротив, это типичная нисходящая кривая, что легко заметить, заглянув чуть вперед — на рис. 23-7б. На самом-то деле кривые совокупного спроса на большинство сельскохозяйственных продуктов совершенно не эластичны, даже несмотря на то, что сельское хозяйство — наиболее конкурентная отрасль американской экономики. Тем не менее кривая спроса на продукцию *самостоятельной фирмы* в чисто конкурентной отрасли совершенно эластична.

Различие объясняется следующим образом. Для отрасли, то есть для всех фирм, производящих определенный продукт, объем продаж может быть увеличен только путем снижения цены этого продукта. Все фирмы, действуя независимо, но одновременно, могут повлиять — и действительно влияют — на общий объем предложения и, следовательно, на рыночную цену. Однако это не относится к самостоятельной фирме. Если *один-единственный* производитель увеличивает или сокращает выпуск при неизменных объемах производства у всех других конкурирующих фирм, это не оказывает сколько-нибудь существенного влияния на общий объем предложения и рыночную цену. Следовательно, кривые спроса и продаж самостоятельной фирмы совершенно эластичны, как показано на рис. 23-1 и 23-7а. Вот реальный пример неправомерного обобщения: то,

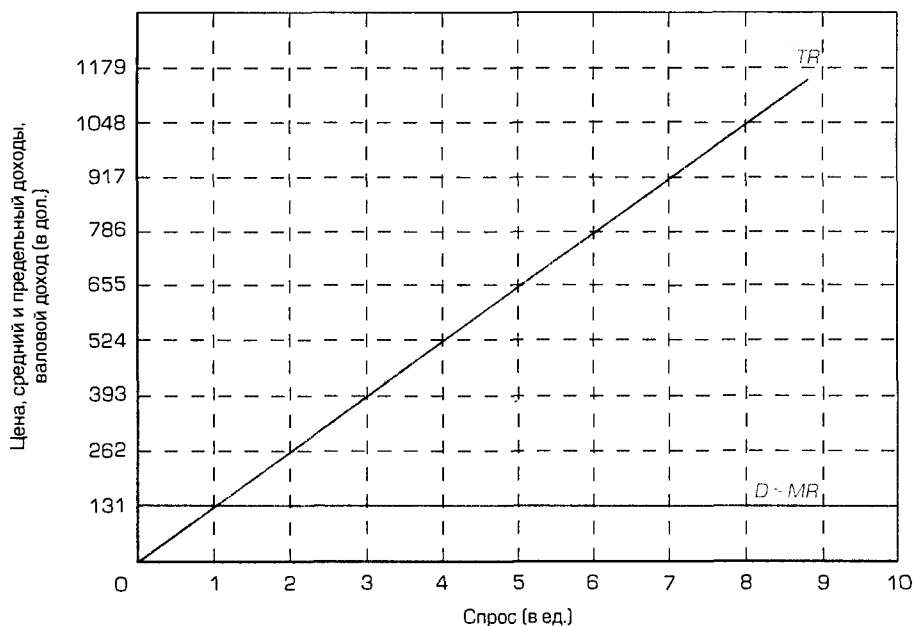


Рисунок 23-1. Спрос на продукт фирмы, ее предельный и валовой доходы в условиях чистой конкуренции

Поскольку фирма в состоянии продавать дополнительные единицы продукта по неизменной цене, кривая ее предельного дохода (MR) в условиях чистой конкуренции совпадает с кривой ее совершенно эластичного спроса (D). Кривая валового дохода фирмы (TR) имеет вид восходящей прямой.

Определение цены и объема производства – чистая конкуренция

что верно для отрасли или группы фирм (нисходящая, менее эластичная, чем совершенно эластичная кривая спроса), *неверно* для самостоятельной фирмы (совершенно эластичная кривая спроса).

Средний, валовой и предельный доход

Очевидно, что кривая спроса на продукцию фирмы является в то же время кривой дохода. То, что в столбце (1) табл. 23-2 обозначено как цена на единицу продукта для покупателя, представляет собой выручку от продажи единицы продукта, или **средний доход** продавца. Утверждение о том, что покупатель должен заплатить цену 131 дол. за единицу продукта, тождественно следующему тезису: выручка от продажи единицы продукта, или средний доход, полученный продавцом, составляет 131 дол. Цена и средний доход – это одно и то же, но с разных точек зрения.

Валовой доход при любом объеме продаж можно легко определить путем умножения цены на соответствующее количество продукции, которое фирма способна продать. Умножьте данные столбца (1) на данные столбца (2) и получите результат, помещенный в столбце (3). В данном случае валовой доход увеличивается на постоянную величину – 131 дол. – с каждой дополнительной единицы продаж. Каждое проданное изделие прибавляет к валовому доходу свою цену.

Всякий раз, когда фирма планирует какое-либо изменение объема производства, ее интересует, как *изменится* доход в результате этого сдвига в выпуске. Каким будет дополнительный доход от продажи еще одной единицы продукта? **Предельный доход** есть изменение валового дохода, то есть добавочный доход, который является результатом продажи еще одной единицы продукта. Как показано в столбце (3) табл. 23-2, валовой доход равен нулю, когда продано нуль единиц продукта. Первая проданная единица увеличивает валовой доход с нуля до 131 дол. Предельный доход – увеличение валового дохода в результате продажи первой единицы продукта – составляет, следовательно, 131 дол. Вторая проданная единица увеличивает валовой доход со 131 до 262 дол., то есть предельный доход опять составит 131 дол. В столбце (4) вы заметите, что предельный доход есть постоянная величина, равная 131 дол., поскольку именно на такую неизменную величину возрастает валовой доход по мере каждой дополнительной единицы продукта.

В условиях чистой конкуренции цена продукта для отдельной фирмы является постоянной; добавочные единицы, следовательно, могут быть проданы без понижения цены. Это означает, что каждая дополнительная единица продаж присоединяет к валовому доходу свою цену – в данном случае 131 дол., и предельный доход представляет собой это приращение валового дохода. Предельный доход в

условиях чистой конкуренции постоянный просто потому, что дополнительные единицы продукта могут быть проданы по неизменной цене. (*Ключевой вопрос 3.*)

Графическая иллюстрация

Кривая спроса на продукт конкурентной фирмы и кривые ее валового и предельного доходов изображены графически на рис. 23-1. Кривая спроса, или среднего дохода, является совершенно эластичной. Кривая предельного дохода совпадает с кривой спроса, потому что цена продукта для конкурентной фирмы – величина постоянная. Каждая добавочная единица продаж увеличивает валовой доход на 131 дол. Графически он принимает форму прямой, идущей вправо вверх. Наклон этой прямой постоянен, поскольку постоянен предельный доход.

Краткое повторение 23-1

♦ Чисто конкурентная отрасль состоит из большого числа фирм, производящих однородный продукт, и никаких существенных препятствий для вступления в такую отрасль не существует.

♦ Кривая спроса на продукт конкурентной фирмы совершенно эластична по отношению к рыночной цене.

♦ Кривые предельного и среднего доходов конкурентной фирмы в точности совпадают с кривой спроса на ее продукт; валовой доход увеличивается на цену продукта с каждой дополнительно проданной единицей.

МАКСИМИЗАЦИЯ ПРИБЫЛИ
В КРАТКОСРОЧНОЙ ПЕРСПЕКТИВЕ:
ДВА ПОДХОДА

В краткосрочном периоде производственные мощности конкурентной фирмы фиксированы, и она может максимизировать свои прибыли (или минимизировать убытки), лишь изменяя количество используемых переменных ресурсов (материалов, труда и т.п.). Ее экономическая прибыль определяется как разность между валовым доходом и общими издержками. Это, по сути, и указывает нам направление дальнейшего исследования. Для того чтобы установить объем производства фирмы, максимизирующий ее прибыль, нужно свести воедино данные о доходе из предыдущего раздела этой главы и данные об издержках из главы 22.

Существуют два подхода к определению объема производства, при котором конкурентная фирма

добивается максимальных прибылей или минимальных убытков. Первый заключается в сравнении валового дохода и общих издержек; второй — в сравнении предельного дохода и предельных издержек. Оба подхода применимы не только к чисто конкурентной фирме, но также и к фирмам, действующим в любой из трех других основных рыночных структур. Чтобы лучше понять, как определяется объем производства в условиях чистой конкуренции, мы разберем оба подхода, уделяя основное внимание второму из них. А для большей наглядности мы проиллюстрируем и тот и другой подходы в табличной и графической формах.

Принцип сопоставления валового дохода с общими издержками

Сталкиваясь с заданной рыночной ценой на свой продукт, конкурентный производитель тем самым сталкивается с необходимостью решать для себя три взаимосвязанных вопроса: 1. Следует ли вообще что-либо производить? 2. Если да, то в каком количестве? 3. Какую прибыль (или убыток) это принесет?

На первый взгляд, ответ на вопрос 1 кажется очевидным: «Производить следует, если это сулит прибыль». Но на практике дело обстоит куда сложнее. В краткосрочном периоде общие издержки фирмы делятся на постоянные и переменные. Постоянные издержки должны быть полностью оплачены даже в том случае, когда фирма уже прекратила свое существование. И если фирма ничего не производит, то в краткосрочном периоде она несет убытки, равные ее постоянным издержкам. Это означает, что, хотя фирма, возможно, не в состоянии получить прибыль ни при каком объеме выпуска, она все же могла бы заниматься производством, если

бы ей удалось нести меньшие убытки, чем те постоянные издержки, которые ей так или иначе пришлось бы возмещать в случае закрытия. Таким образом, правильный ответ на вопрос: «Следует ли вообще что-либо производить?» — должен звучать так: «В краткосрочном периоде фирме следует заниматься производством, если она способна: 1) либо получить прибыль; 2) либо нести убыток ниже ее постоянных издержек».

Итак, допустим, фирма будет что-либо производить. Тогда уместно задать второй вопрос: «Сколько продукта должно быть произведено?» Ответ здесь совершенно очевиден: «В краткосрочном периоде фирме следует производить такой объем продукции, при котором она максимизирует прибыли или минимизирует убытки».

Теперь давайте исследуем три случая, которые демонстрируют истинность этих двух выводов, и ответим на наш третий вопрос, показывая, как можно вычислить прибыли и убытки. В первом случае фирма максимизирует свои прибыли посредством производства. Во втором — фирма таким же образом минимизирует свои убытки. В третьем случае фирма минимизирует убытки путем закрытия. Во всех трех случаях мы воспользуемся одними и теми же данными об издержках в краткосрочном периоде и исследуем производственные решения фирмы, сталкивающейся с тремя различными ценами на продукт.

Случай максимизации прибыли. Нам уже знакомы данные об издержках, на которых строятся эти примеры. Столбцы (2)–(4) табл. 22-3 воспроизводят данные о постоянных, переменных и общих издержках, рассчитанные в табл. 22-2. Допустив, что рыночная цена составляет 131 дол., мы можем вывести валовой доход для каждого объема производства, просто умножая его на цену, как мы делали в

Таблица 23-3. Объем производства, максимизирующий прибыль фирмы в условиях чистой конкуренции: принцип сопоставления валового дохода с общими издержками (при ценах 131, 81, 71 дол.)

(1) Совокупный продукт (в ед.)	(2) Совокупные постоянные издержки (в дол.)	(3) Совокупные переменные издержки (в дол.)	(4) Общие издержки (в дол.)	Цена 131 дол.		Цена 81 дол.		Цена 71 дол.	
				(5) Валовой доход (в дол.)	(6) Прибыль (в дол.)	(7) Валовой доход (в дол.)	(8) Прибыль (в дол.)	(9) Валовой доход (в дол.)	(10) Прибыль (в дол.)
0	100	0	100	0	-100	0	-100	0	-100
1	100	90	190	131	- 59	81	-109	71	-119
2	100	170	270	262	- 8	162	-108	142	-128
3	100	240	340	393	+ 53	243	- 97	213	-127
4	100	300	400	524	+124	324	- 76	284	-116
5	100	370	470	655	+185	405	- 65	355	-115
6	100	450	550	786	+236	486	- 64	426	-124
7	100	540	640	917	+277	567	- 73	497	-143
8	100	650	750	1048	+298	648	-102	568	-182
9	100	780	880	1179	+299	729	-151	639	-241
10	100	930	1030	1310	+280	810	-220	710	-320

Определение цены и объема производства – чистая конкуренция

табл. 23-2. Эти данные представлены в столбце (5). Затем в столбце (6) приводятся значения прибыли или убытка при каждом объеме производства, вычисленные путем вычитания общих издержек (столбец 4) из валового дохода (столбец 5). Теперь у нас есть все данные, необходимые для ответа на три вопроса.

Следует ли фирме производить продукт? Да, поскольку таким образом она может получить прибыль. Сколько продукта нужно производить? Девять единиц, так как столбец (6) сообщает нам, что при таком объеме производства экономическая прибыль достигает максимального значения. Таким образом, какой будет величина прибыли в **случае максимизации прибыли**? Ответ: 299 дол.

На рис. 23-2а сопоставление валового дохода с общими издержками представлено графически. Валовой доход изображен в виде прямой, поскольку в условиях чистой конкуренции производство (продажа) каждой дополнительной единицы продукта добавляет к валовому доходу одну и ту же величину – цену этой единицы (см. табл. 23-2).

Общие издержки возрастают с ростом производства: его расширение требует большого количества ресурсов. Но темпы увеличения общих издержек различаются в зависимости от уровня эффективности фирмы. В частности, данные об издержках отражают действие закона убывающей отдачи, описанного в главе 22. С течением времени темпы роста общих издержек постепенно замедляются, если фирма использует свои постоянные ресурсы более эффективно. Потом, через некоторое время, валовые издержки начинают увеличиваться ускоренными темпами вследствие неэффективности, которая сопутствует чрезмерной эксплуатации оборудования фирмы.

Сравнивая общие издержки с валовым доходом на рис. 23-2а, мы отмечаем, что **точка безубыточности** (нормальной прибыли) соответствует производству примерно двух единиц продукта. И если бы наши данные охватывали более 10 единиц продукта, то другая такая же точка оказалась бы там, где общие издержки вновь сравниваются с валовым доходом, как показано на рис. 23-2а. Любое производство за пределами этих точек принесет экономическую прибыль. Максимальная прибыль достигается там, где разница (по вертикали) между валовым доходом и валовыми издержками наиболее велика. Для наших конкретных данных – это производство девяти единиц продукта, а соответствующая максимальная прибыль равна 299 дол.

Случай минимизации убытков. Если издержки остаются неизменными, фирма может не суметь получить экономическую прибыль, когда рынок устанавливает цену значительно ниже 131 дол. Предположим, рыночная цена равна всего 81 дол. Как пока-

зано в столбце (8) табл. 23-3, при этой цене производство любого объема повлечет за собой убытки. Но фирма не прекратит свою деятельность, потому что, продолжая производство, она может понести значительно меньший убыток, чем потеря 100 дол. постоянных издержек, которая была бы неизбежна при закрытии фирмы, то есть при нулевом объеме производства. В частности, в этом **случае минимизации убытков** производство шести единиц продукта обеспечит фирме наименьший убыток в размере 64 дол., что, очевидно, выгоднее утраты 100 дол. при нулевом производстве – закрытии фирмы. Производя 6 единиц продукта, фирма получает 486 дол. валового дохода – вполне достаточно для того, чтобы покрыть свои переменные издержки (450 дол.) и существенную долю – 36 дол. – постоянных издержек, равных 100 дол.

Вообще говоря, всегда, когда валовой доход превосходит совокупные переменные издержки, фирма будет продолжать производство, поскольку может оплатить некоторую часть своих постоянных издержек из этого дохода. В случае же закрытия фирмы все ее постоянные издержки предпринимателю придется оплачивать из собственного кармана. При производстве хоть какого-то количества продукции убытки фирмы будут меньше ее постоянных издержек. Обратите внимание на то, что подобная ситуация складывается при нескольких разных объемах производства, но лишь выпуск 6 единиц продукта сводит убытки к минимуму.

Случай закрытия. Предположим, наконец, что рыночная цена составляет ровно 71 дол. Как ясно показывает столбец (10) табл. 23-3, при данных издержках в краткосрочном периоде производство любого объема сопряжено с убытками, превышающими 100 дол. постоянных издержек, которые фирма потеряет, прекратив свое существование. Из этого следует, что в **случае закрытия** фирма минимизирует свои убытки путем остановки производства, то есть при нулевом выпуске.

На рис. 23-2б случаи минимизации убытков и закрытия представлены графически. В случае минимизации убытков линия валового дохода TR (цена $P = 81$ дол.) превышает совокупные переменные издержки на максимальную величину при производстве 6 единиц продукта. Здесь валовой доход равен 486 дол., и фирма покрывает все свои переменные издержки в размере 450 дол., а также 36 дол. постоянных издержек. Минимальный убыток фирмы, составляющий 64 дол., очевидно, предпочтительнее потери 100 дол. постоянных издержек в случае закрытия.

В случае закрытия линия валового дохода TR (цена $P = 71$ дол.) расположена ниже кривой совокупных переменных издержек во всех точках, то есть не существует объема производства, при котором

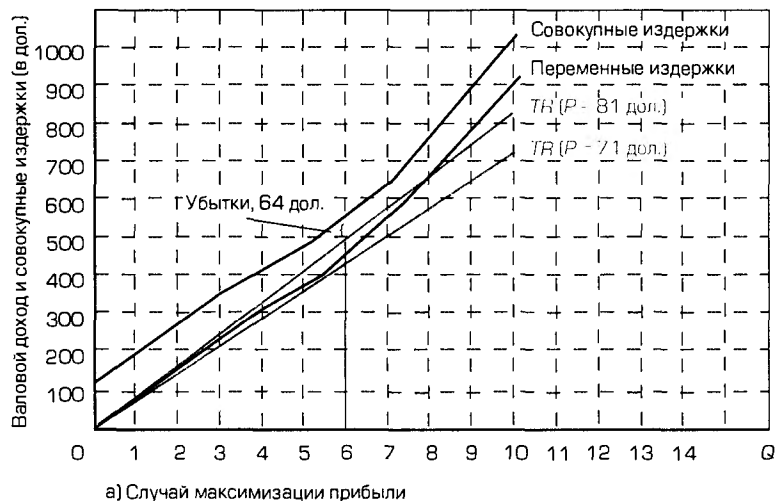
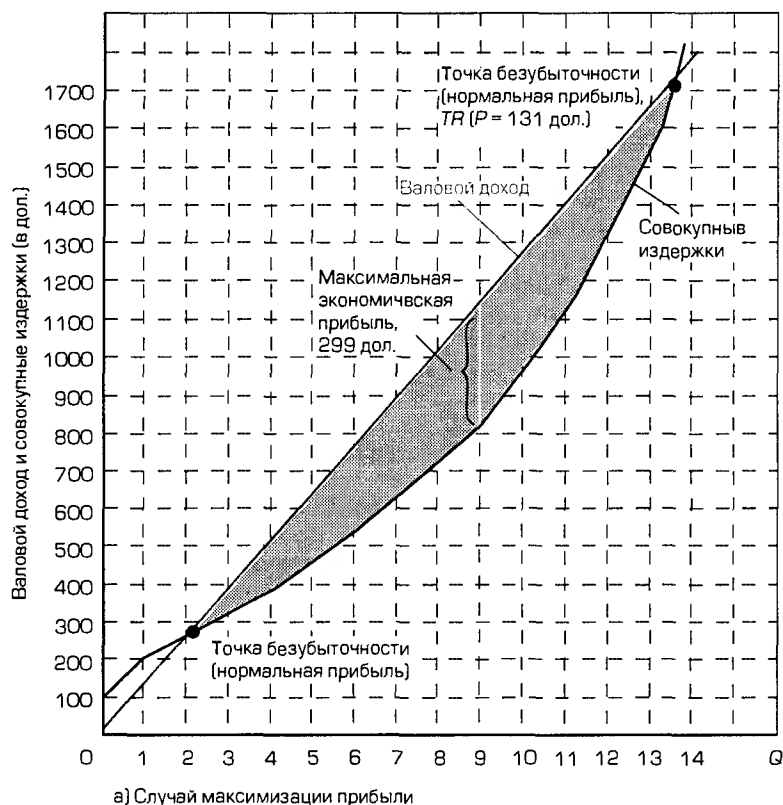


Рисунок 23-2. Случаи максимизации прибыли, минимизации убытков и закрытия фирмы, показанные с применением принципа сопоставления валового дохода с общими издержками

Прибыли фирмы достигают максимального значения на рис. а при таком объеме производства, когда валовой доход превышает общие издержки на максимальную величину. Фирма минимизирует свои убытки на рис. б, производя такой объем продукции, при котором общие издержки превосходят валовой доход на наименьшую величину. Однако, если не существует такого объема производства, при котором валовой доход превышает совокупные переменные издержки, фирма сводит свои убытки к минимуму, в краткосрочном периоде прекращая свою деятельность (закрываясь).

могут быть покрыты переменные издержки. Следовательно, занимаясь производством, фирма несла бы убытки сверх своих постоянных издержек. Лучший выбор фирмы в подобных обстоятельствах – закрыться и оплатить потерю 100 дол. постоянных издержек из собственного кармана.

Краткое повторение 23–2

♦ В краткосрочном периоде фирме следует заниматься производством, если она в состоянии получить прибыль или нести убыток, меньший по величине, чем ее совокупные постоянные издержки.

♦ Прибыль достигает максимального значения, когда валовой доход превосходит общие издержки на наибольшую величину.

♦ Убытки минимизируются, когда общие издержки превышают валовой доход на минимальную величину, которая несколько меньше совокупных постоянных издержек.

♦ Если убытки при всех объемах производства превосходят совокупные постоянные издержки, то в краткосрочном периоде фирме следует прекратить свою деятельность (закрыться).

Принцип сопоставления предельного дохода с предельными издержками

Альтернативный подход, используемый для принятия решений о том, какой объем продукции конкурентная фирма должна предложить на рынке по любой возможной цене, состоит в определении и сравнении величин, которые каждая *дополнительная* единица продукта добавляет к валовому доходу и общим издержкам. Иначе говоря, фирме следует сопоставлять *предельный доход (MR)* и *предельные издержки (MC)* производства каждой последующей единицы продукта. Любую единицу продукта, предельный доход от которой превышает связанные с ней предельные издержки, следует производить, поскольку от продажи каждой такой единицы фирма получает больше дохода, чем добавляет к издержкам, производя эту единицу. Следовательно, такая единица продукта увеличивает совокупные прибыли или сокращает убытки. Точно так же, если предельные издержки производства единицы продукта превышают порождаемый ею предельный доход, фирме следует отказаться от выпуска этой единицы. Она добавит больше к издержкам, чем к доходу; такая единица продукта не окупит себя.

Правило равенства дохода и предельных издержек. На начальных стадиях производства, когда объем выпуска относительно невелик, предельный доход обычно (но не всегда) превышает предельные из-

держки. Следовательно, производить продукт в таких объемах выгодно. Но на последующих стадиях производства, когда объем выпуска относительно велик, растущие предельные издержки со временем превзойдут предельный доход. Очевидно, что для максимизации прибыли следует избегать производства продукта в таких объемах, которые попадают в этот интервал.

Разделяет эти два интервала в объемах производства особая точка, где предельный доход равен предельным издержкам. Эта точка – ключ к определению объема производства: *фирма максимизирует прибыли или минимизирует убытки, когда ее производство соответствует точке, где предельный доход равен предельным издержкам*. Мы называем этот основополагающий принцип максимизации прибыли **правилом равенства предельного дохода и предельных издержек** ($MR = MC$). В большинстве случаев не существует такого выраженного целым числом объема производства, при котором предельный доход и предельные издержки были бы в точности равны. В подобных обстоятельствах фирме следует производить последнюю целую единицу продукта, для которой предельный доход больше предельных издержек.

Три отличительные черты. Три отличительные черты этого правила заслуживают внимательного изучения.

1. Правило основано на предпосылке, что фирма предпочтет производить, нежели закрыться. Короче говоря, мы заметим, что предельный доход должен быть равен средним переменным издержкам или превышать их, в противном случае фирма сочтет более предпочтительным закрыться, чем производить объем продукции, при котором предельный доход равен предельным издержкам.

2. Правило равенства предельного дохода и предельных издержек является точным ориентиром максимизации прибыли всех фирм, независимо от того, являются ли они чисто конкурентными, монополистическими, монополистически конкурентными или олигополистическими. Применение правила не *ограничивается* особым случаем чистой конкуренции.

3. Применительно к чисто конкурентной фирме правило равенства предельного дохода и предельных издержек можно сформулировать в несколько иной форме. Цена продукта определяется рыночными силами предложения и спроса; и, хотя при данной цене конкурентная фирма может продавать сколь угодно много или сколь угодно мало, она не в состоянии манипулировать самой ценой. Пользуясь специальной терминологией, можно сказать, что кривая спроса на продукт конкурентного продавца или его продаж совершенно эластична к текущей рыночной цене. Вследствие этого цена продукта и

Таблица 23-4. Объем производства, максимизирующий прибыль фирмы в условиях чистой конкуренции: принцип равенства предельного дохода и предельных издержек при цене 131 дол.

(1) Совокупный продукт (в ед.)	(2) Средние постоянные издержки (в дол.)	(3) Средние переменные издержки (в дол.)	(4) Средние общие издержки (в дол.)	(5) Предельные издержки (в дол.)	(6) Цена = Предельный доход (в дол.)	(7) Общая экономическая прибыль (+) или убыток (-) (в дол.)
0						-100
1	100,00	90,00	190,00	90	131	- 59
2	50,00	85,00	135,00	80	131	- 8
3	33,33	80,00	113,33	70	131	- 53
4	25,00	75,00	100,00	60	131	+ 124
5	20,00	74,00	94,00	70	131	+ 185
6	16,67	75,00	91,67	80	131	+ 236
7	14,29	77,14	91,43	90	131	+ 277
8	12,50	81,25	93,75	110	131	+ 298
9	11,11	86,67	97,78	130	131	+299
10	10,00	93,00	103,00	150	131	+ 280

предельный доход равны; то есть каждая проданная дополнительно единица продукта добавляет свою цену к валовому доходу, как показано в табл. 23-2 и на рис. 23-1. Таким образом, в условиях чистой конкуренции — и *только* при чистой конкуренции — на место предельного дохода в правиле равенства мы можем подставить цену, так что оно будет звучать следующим образом: *чтобы максимизировать прибыль или минимизировать убытки, конкурентной фирме следует придерживаться такого объема производства, при котором цена равна предельным издержкам ($P = MC$)*. Это **правило равенства цены и предельных издержек ($P = MC$)** представляет собой просто частный случай правила равенства предельного дохода и предельных издержек ($MR = MC$).

Теперь давайте применим правило равенства предельного дохода и предельных издержек, или, поскольку мы рассматриваем чистую конкуренцию, правило равенства цены и предельных издержек, используя те же три цены, как и при сопоставлении валового дохода с общими издержками.

Случай максимизации прибыли. Табл. 23-4 воспроизводит данные об удельных и предельных издержках из табл. 22-2. Данные о предельных издержках приведены в столбце (5) табл. 23-4, и мы сравниваем их с ценой (равной предельному доходу) для каждой единицы продукта. Предположим для начала, что рыночная цена и, следовательно, предельный доход равны 131 дол., как показано в столбце (6).

Каков максимизирующий прибыль объем производства? Легко увидеть, что каждая единица продукта до девятой включительно добавляет к валовому доходу больше, чем к валовым издержкам. Так что цена, или предельный доход, превосходит предельные издержки для всех первых девяти единиц

продукта. Следовательно, каждая из этих единиц, наращивает прибыли фирмы, и ее следует производить. Однако десятая единица не будет произведена, потому что она добавила бы больше к издержкам (150 дол.), чем к доходу (131 дол.).

Исчисление прибыли. Уровень экономических прибылей, полученных фирмой, можно легко подсчитать на основе данных об удельных издержках. Умножая цену (131 дол.) на объем производства (9 ед.), мы находим, что валовой доход составляет 1179 дол. Общие издержки, равные 880 дол., вычисляются путем умножения средних общих издержек (97,78 дол.) на объем производства (9 ед.)¹. Разность в размере 299 дол. (1179 дол. — 880 дол.) и составляет экономическую прибыль.

Иначе экономическую прибыль можно вычислить, определив прибыль *на единицу продукта* путем вычитания средних общих издержек (97,78 дол.) из цены продукта (131 дол.), а затем умножив эту разность (прибыли на единицу в размере 33,22 дол.) на объем производства (9 ед.) Проверая числовые значения, помещенные в столбце (7) табл. 23-4, вы обнаружите, что каждый объем производства, отличный от того, который признан наиболее прибыльным на основе равенства предельного дохода (цены) и предельных издержек, либо сопряжен с убытками, либо обеспечивает прибыли ниже 299 дол.

¹В большинстве случаев данные об удельных издержках округляются. Следовательно, экономические прибыли, вычисленные на их основе, как правило, на несколько центов отличаются от прибылей, определенных на базе принципа сопоставления валового дохода с общими издержками. Здесь мы игнорируем эту разницу в несколько центов, и потому наши ответы в точности совпадают с результатами, полученными на основе принципа сопоставления валового дохода с общими издержками.

КЛЮЧЕВОЙ ГРАФИК

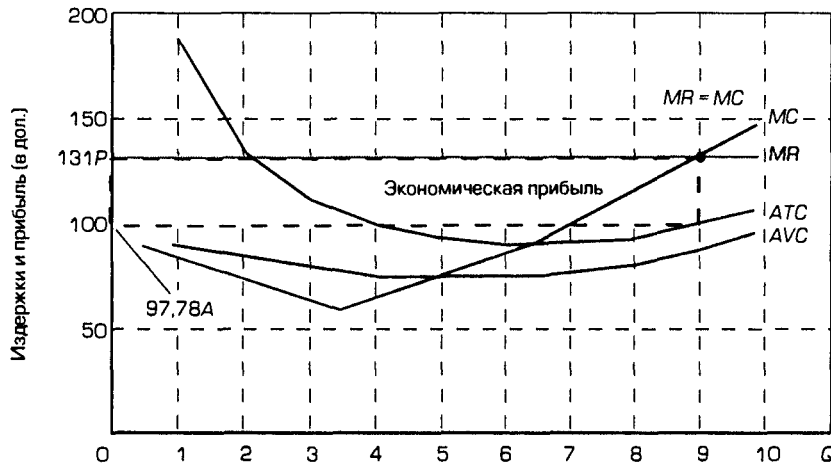


Рисунок 23-3. Краткосрочное положение, максимизирующее прибыль чисто конкурентной фирмы

Объем производства, при котором цена равна предельным издержкам, позволяет конкурентному производителю максимизировать прибыли или минимизировать убытки. В данном случае цена превышает средние общие издержки при производстве 9 единиц продукта. В расчете на единицу продукта появляется экономическая прибыль в размере AP ; совокупная экономическая прибыль обозначена прямоугольником с соответствующим наименованием.

Графическая иллюстрация. На рис. 23-3 (*Ключевой график*) сравнение цены с предельными издержками представлено графически. Экономическая прибыль в расчете на единицу продукта обозначена здесь отрезком AP . Умножив эту величину на 9 единиц продукта (объем производства, максимизирующий прибыль), мы получаем совокупную экономическую прибыль, которая показана прямоугольником.

Обратите внимание на то, что фирма стремится максимизировать именно свою *совокупную* прибыль, а не прибыль в расчете на *единицу* продукта. Последняя достигает наибольшей величины при производстве семи единиц продукта, когда цена превосходит средние общие издержки на 39,57 дол. (= 131 дол. – 91,43 дол.). Но, выпуская лишь семь единиц, фирма отказалась бы от производства двух дополнительных единиц продукта, которые, очевидно, обеспечили бы прирост прибылей. Фирма с готовностью соглашается на снижение удельной прибыли, если добавочная прибыль от продажи дополнительных единиц продукта с избытком покрывает эту потерю прибыли в расчете на единицу.

Случай минимизации убытков. Теперь давайте предположим, что рыночная цена составляет не 131, а 81 дол. Следует ли фирме производить продукт?

Если да, то в каком количестве? И что она получит в результате – прибыли или убытки? Ответы на эти вопросы таковы: «Да», «Шесть единиц», «Убытки в размере 64 дол.».

В столбце (6) табл. 23-5 указана новая цена (равная предельному доходу) при тех же самых данных об удельных и предельных издержках, с которыми мы знакомы по табл. 23-4. Сравнивая столбцы (5) и (6) табл. 23-5, мы обнаруживаем, что производство первой единицы продукта добавляет 90 дол. к общим издержкам, но всего лишь 81 дол. к валовому доходу. Возможно, кто-то сделает из этого такой вывод: «В подобных обстоятельствах лучше ничего не производить, а закрыть фирму». Однако это было бы поспешное и опрометчивое суждение. Помните, что на самых ранних стадиях производства предельный продукт весьма мал и в силу этого предельные издержки необычайно высоки. С расширением производства соотношение цены и предельных издержек становится более благоприятным. У следующих пяти единиц продукта – со второй по шестую – цена превышает предельные издержки. Каждая из этих пяти единиц добавляет больше к доходу, чем к издержкам, более чем компенсируя «убыток», нанесенный на первой единице. Однако при объеме свыше шести единиц предельные из-

Таблица 23-5. Объем производства, минимизирующий убытки фирмы в условиях чистой конкуренции: принцип равенства предельного дохода и предельных издержек (при ценах 81 и 71 дол.)

(1) Совокупный продукт (в ед.)	(2) Средние постоянные издержки (в дол.)	(3) Средние переменные издержки (в дол.)	(4) Средние общие издержки (в дол.)	(5) Предельные издержки (в дол.)	(6) Цена 81 дол. = предельный доход (в дол.)	(7) Прибыль (+) или убыток (-) при цене 81 дол. (в дол.)	(8) Цена 71 дол. = предельный доход (в дол.)	(9) Прибыль (+) или убыток (-) при цене 71 дол. (в дол.)
0						-100		-100
1	100,00	90,00	190,00	90	81	-109	71	-119
2	50,00	85,00	135,00	80	81	-108	71	-128
3	33,33	80,00	113,33	70	81	- 97	71	-127
4	25,00	75,00	100,00	60	81	- 76	71	-116
5	20,00	74,00	94,00	70	81	- 65	71	-115
6	16,67	75,00	91,67	80	81	- 64	71	-124
7	14,29	77,14	91,43	90	81	- 73	71	-143
8	12,50	81,25	93,75	110	81	-102	71	-182
9	11,11	86,67	97,78	130	81	-151	71	-241
10	10,00	93,00	103,00	150	81	-220	71	-320

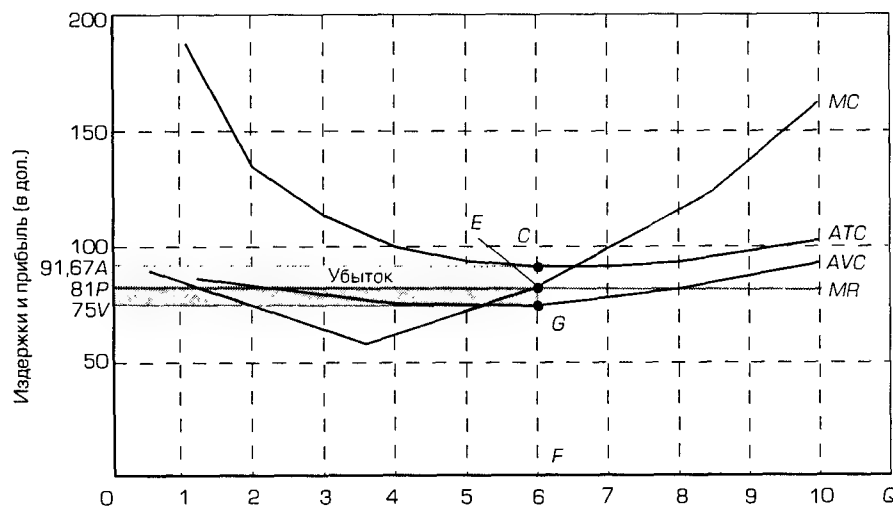
держки превышают предельный доход (равный цене). Следовательно, фирме следует производить шесть единиц продукта. Вообще говоря, производитель, стремящийся к прибыли, должен всегда сопоставлять предельный доход (или — в условиях чистой конкуренции — цену) с *восходящим* участком кривой предельных издержек.

Исчисление убытков. Будет ли производство в подобных условиях прибыльным? Нет, поскольку при выпуске шести единиц продукта средние общие издержки составляют 91,67 дол. и, таким образом, превосходят цену, равную 81 дол., на 10,67 дол. в расчете на единицу. Умножив эту величину на шесть единиц продукта, мы найдем совокупный убыток фирмы в размере 64 дол. То же самое можно сделать иначе: сравнив валовой доход в размере 486 дол. (6×81 дол.) с общими издержками, равны-

ми 550 дол. ($6 \times 91,67$ дол.), мы также увидим, что убыток фирмы составляет 64 дол.

Но тогда зачем заниматься производством? Затем, что этот убыток будет меньше 100 дол. постоянных издержек фирмы, то есть 100 дол., которые фирма потеряла бы в краткосрочном периоде, если бы прекратила свое существование. Фирма получает достаточный доход, чтобы покрыть свои средние переменные издержки в размере 74 дол., и у нее остается еще по 6 дол. в расчете на единицу продукта, или в общей сложности 36 дол., для частичного возмещения постоянных издержек. Таким образом, убытки фирмы составляют всего 64 дол. (100 дол. — 36 дол.), а не 100 дол.

Графическая иллюстрация. Этот случай изображен графически на рис. 23-4. В любой точке, где цена превышает среднюю минимальную величину

**Рисунок 23-4.** Краткосрочное положение, минимизирующее убытки чисто конкурентной фирмы

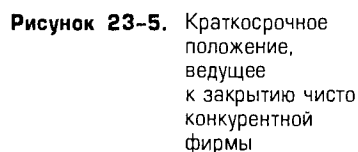
Если цена продукта превосходит минимальную величину средних переменных издержек, то остается меньше средних общих издержек и производство шести единиц продукта, когда цена равна предельным издержкам, позволяет фирме свести свои убытки к минимуму. В данном случае убытки в расчете на единицу продукта равны AP, а совокупные убытки представлены областью PACE.

В этом легко убедиться, сравнив данные столбцов (3) и (8) табл. 23-5 и изучив рис. 23-5. Цена наиболее близка к тому, чтобы покрыть средние переменные издержки, когда предельный доход (цена) равен предельным издержкам — при производстве пяти единиц продукта. Но даже здесь цена, или доход в расчете на единицу, ниже средних переменных издержек на 3 дол. (74 дол. — 71 дол.).

Случай закрытия вынуждает нас несколько видоизменить правило равенства предельного дохода (цены) и предельных издержек. Конкурентная фирма максимизирует свои прибыли или минимизирует убытки в краткосрочной перспективе, производя такой объем продукта, когда предельный доход (цена) равен предельным издержкам, но при условии, что цена превосходит минимальную величину средних переменных издержек.

Как вы видели, мы просто выбрали три разные цены и задались вопросом: какой объем продукта готова производить или поставлять на рынок по каждой из этих цен стремящаяся к прибыли конкурентная фирма, несущая определенные издержки. Эти сведения — о цене продукта и соответствующей величине предложения — формируют кривую предложения конкурентной фирмы.

В табл. 23-6 собраны данные, характеризующие кривую предложения при трех избранных нами ценах — 131, 81 и 71 дол. Воспользуйтесь правилами



Если цена ниже минимальной величины средних переменных издержек, то конкурентная фирма минимизирует свои издержки в краткосрочной перспективе, прекратив свое существование, то есть закрывшись. В данном случае не существует такого объема производства, при котором фирма могла бы нести убытки ниже своих совокупных постоянных издержек.

Таблица 23-6. Данные о кривой предложения конкурентной фирмы, несущей издержки, представленные в табл. 23-4

Цена (в дол.)	Величина предложения (в ед.)	Максимальная прибыль (+) или минимальный убыток (-) (в дол.)
151	10	—
131	9	+299
111	8	—
91	7	—
81	6	- 64
71	0	-100
61	0	—

равенства предельного дохода (цены) и предельных издержек (и его разновидностью для случая закрытия), с тем чтобы проверить помещенные в таблице значения величины предложения для цен 151, 111, 91 и 61 дол., а также вычислить соответствующие им прибыли и убытки.

Мы утверждаем, что кривая предложения является восходящей. В данном случае цена должна достичь 74 дол. (минимальной величины средних переменных издержек) или превысить этот уровень, прежде чем на рынке будет предложен хоть какой-то объем продукта. А поскольку предельные издержки производства последующих единиц увеличиваются, фирме нужно такое же последовательное повышение цен на них, чтобы выпуск этих дополнительных единиц приносил ей прибыль.

Обобщенная графическая иллюстрация. На рис. 23-6 (*Ключевой график*) обобщено применение правила равенства предельного дохода (цены) и предельных издержек. Здесь представлены соответствующие кривые издержек, а от ряда точек вертикальной оси, указывающих возможные цены, которые рынок

может установить для фирмы, отложены прямые предельного дохода. Критическое значение здесь имеют цены P_2 и P_4 .

Случай закрытия напоминает нам, что при любой цене ниже P_2 — то есть ниже цены, равной минимальной величине средних переменных издержек, — фирме следует прекратить деятельность и ничего не предлагать на рынок. В самом деле, производя Q_2 единиц продукта по цене P_2 , фирма лишь покрывает свои переменные издержки, и ее убытки в этом случае равны ее постоянным издержкам. Таким образом, фирме безразлично — закрыть производство или производить Q_2 единиц продукта. Но при любой цене ниже P_2 , например при цене P_1 , фирма закроется и ее предложение будет равно нулю.

Цена P_4 играет стратегическую роль, поскольку как раз при этой цене, согласно правилу равенства предельного дохода (цены) и предельных издержек, фирма достигает безубыточности — зарабатывает нормальную прибыль, — производя Q_4 единиц продукта. В данном случае валовой доход покрывает общие издержки (включая нормальную прибыль).

При цене P_3 фирма предлагает на рынок Q_3 единиц продукта и таким образом минимизирует свои убытки. При всех других ценах в интервале между P_2 и P_4 фирма минимизирует свои убытки, производя любой объем продукта вплоть до точки, где предельный доход (цена) равен предельным издержкам.

При всякой цене выше P_4 фирма максимизирует свою экономическую прибыль, также производя вплоть до точки, где соблюдается равенство между предельным доходом (ценой) и предельными издержками. Так, при цене P_5 фирма добьется наивысших прибылей, предлагая на рынок Q_5 единиц продукта.

Таблица 23-7. Общие принципы определения конкурентного объема производства в краткосрочном периоде

Вопросы	Сопоставление валового дохода с общими издержками	Сопоставление предельного дохода с предельными издержками
Следует ли фирме что-либо производить?	Да, если валовой доход превышает совокупные издержки или если совокупные издержки превышают валовой доход на некоторую величину, которая меньше совокупных постоянных издержек.	Да, если цена равна минимальной величине средних переменных издержек или выше ее.
Сколько фирме следует производить для максимизации прибыли?	Производить следует в таком объеме, при котором валовой доход превышает совокупные издержки на максимальную величину или совокупные издержки превышают валовой доход на минимальную величину (меньше, чем совокупные постоянные издержки).	Производить следует в таком объеме, при котором предельный доход (или цена) равен предельным издержкам.
Обеспечит ли производство экономическую прибыль?	Да, если валовой доход превышает совокупные издержки. Нет, если совокупные издержки превышают валовой доход.	Да, если цена превышает средние совокупные издержки. Нет, если средние совокупные издержки превышают цену.

КЛЮЧЕВОЙ ГРАФИК

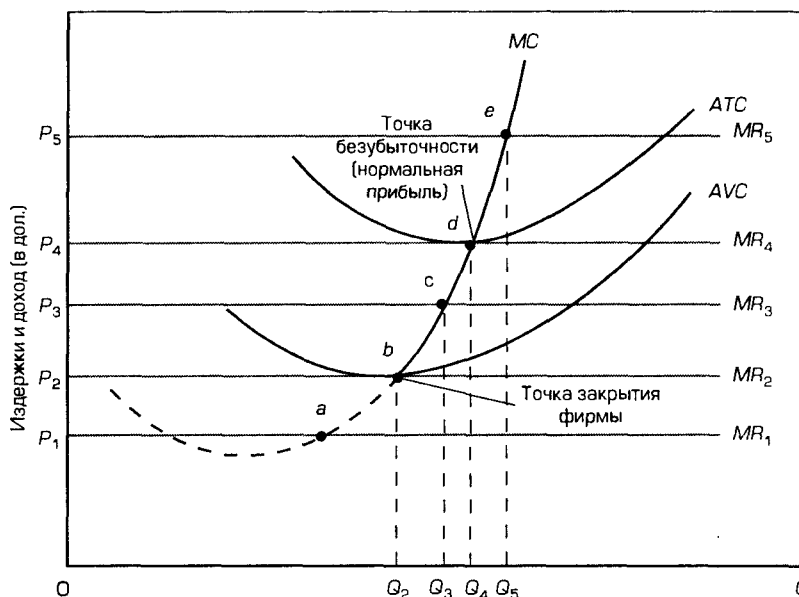


Рисунок 23-6. Правило равенства цены и предельных издержек и кривая краткосрочного предложения конкурентной фирмы

Применение правила равенства цены и предельных издержек, а также его разновидности для случая закрытия показывают, что (непрерывный) участок кривой предельных издержек фирмы, который расположен выше кривой ее средних переменных издержек, — это и есть кривая краткосрочного предложения фирмы. Говоря точнее, при цене P_1 цена равна предельным издержкам в точке a , но здесь фирма ничего не производит, поскольку P_1 меньше минимальной величины средних переменных издержек. При цене P_2 фирма находится в состоянии равновесия в точке b , где она производит Q_2 единиц продукта и несет убытки в размере ее постоянных издержек. При цене P_3 равновесие приходится на точку c , где объем производства фирмы равен Q_3 , а ее убытки меньше постоянных издержек. Равновесие устанавливается в точке d при цене P_4 ; в этом случае фирма зарабатывает нормальную прибыль, поскольку при объеме производства Q_4 цена равна средним переменным издержкам. При цене P_5 фирма достигает состояния равновесия в точке e и максимизирует свою экономическую прибыль, производя Q_5 единиц продукта.

Суть здесь в том, что все точки пересечения, где предельный доход (цена) равен предельным издержкам, обозначенные на рис. 23-6 как a , b , c , d , e , указывают возможную цену продукта (на вертикальной оси) и соответствующий объем продукта, который стремящаяся к получению прибыли фирма должна предложить по этой цене на рынке (на горизонтальной оси). Этими точками определяется расположение кривой предложения конкурентной фирмы. Поскольку при любой цене ниже минимальной величины средних переменных издержек вообще не следует производить продукцию, из этого можно заключить, что **участок кривой предельных издержек фирмы, расположенный выше кривой ее средних переменных издержек, представляет собой кривую краткосрочного предложения фирмы**. На рис. 23-6 кривая краткосрочного предложения — это участок

кривой предельных издержек, который обозначен непрерывной линией. В этом и состоит взаимосвязь издержек производства и предложения в краткосрочном периоде.

Сдвиги кривой предложения. Как мы видели в главе 22, изменения таких факторов, как цены используемых переменных ресурсов или технология производства, смещают кривую предельных издержек, или краткосрочного предложения, фирмы. Например, рост заработной платы сместил бы кривую предложения на рис. 23-6 вверх, если считать от горизонтальной оси (и влево, если считать от вертикальной оси), что привело бы к сокращению предложения. Точно так же технологический прогресс, который повышает производительность труда, сдвинул бы кривую предельных издержек, или предло-

жения, вниз по отношению к горизонтальной оси (и вправо по отношению к вертикальной оси). Такой сдвиг отражает рост предложения. Попробуйте теперь самостоятельно определить, каким образом сместится кривая предложения в результате: 1) введения специального налога на продукт; 2) предоставления субсидии на производство единицы этого продукта.

Краткое повторение 23-3

◆ Прибыли достигают максимальной величины, а убытки минимизируются при таком объеме производства, когда предельный доход (или цена – в условиях чистой конкуренции) равен предельным издержкам.

◆ При любой цене ниже минимальной величины средних переменных издержек фирма минимизирует свои убытки путем закрытия, то есть прекращая свою деятельность.

◆ Участок кривой предельных издержек фирмы, расположенный выше кривой ее средних переменных издержек, представляет собой кривую краткосрочного предложения фирмы.

◆ В табл. 23-7 предложена удобная форма проверки для определения объемов производства, обеспечивающего конкурентной фирме максимальную прибыль, на основе двух подходов – сопоставления валового дохода с общими издержками и правила равенства предельного дохода и предельных издержек.

Фирма и отрасль: равновесная цена

Теперь, когда мы определили кривую краткосрочного предложения конкурентной фирмы, применив правило равенства предельного дохода (цены) и предельных издержек, нам осталось найти, какая из различных возможных цен на самом деле является равновесной.

Из главы 3 мы знаем, что в условиях чистой конкуренции равновесная цена определяется соотношением *совокупного*, или рыночного, предложения и совокупного спроса. Для того чтобы построить кривую совокупного предложения, нужно объединить кривые предложения отдельных конкурентных продавцов. Так, в столбцах (1) и (3) табл. 23-8 воспроизведены данные, характеризующие предложение конкурентной фирмы, из табл. 23-6. Теперь допустим, что в данной отрасли действует 1000 конкурентных фирм и каждая из них несет такие же общие и удельные издержки, что и отдельная фирма, которую мы рассматривали. Исходя из этого, мы можем вычислить величину совокупного, или рыночного, предложения (столбцы 2 и 3), умножив

показатели предложения отдельной фирмы (столбец 1) на 1000.

Рыночная цена и прибыль. Для того чтобы определить равновесную цену и равновесный объем производства, показатели совокупного предложения нужно сопоставить с показателями совокупного спроса. Предположим, совокупный спрос характеризуется данными, представленными в столбцах (3) и (4) табл. 23-8. Сравнив величины совокупного предложения и совокупного спроса при семи возможных ценах, мы установим, что равновесная цена равна 111 дол., а равновесный объем производства – 8 тыс. единиц для отрасли в целом, то есть семь единиц для каждой из 1000 одинаковых фирм.

Обеспечивает ли подобное соотношение рыночного спроса и предложения процветание данной отрасли или нет? Умножая цену продукта (111 дол.) на объем производства (8 ед.), мы находим, что валовой доход каждой фирмы составляет 888 дол. Общие издержки равны (750 дол.), что легко обнаружить, умножив средние общие издержки в размере 93,75 дол. на 8 или просто заглянув в столбец (4) табл. 23-3. Разность в 138 дол. есть экономическая прибыль каждой фирмы.

Другой способ вычисления экономической прибыли – определение прибыли на единицу продукта путем вычитания средних общих издержек (93,75 дол.) из цены продукта (111 дол.) и умножения разности (то есть удельной прибыли в размере 17,25 дол.) на равновесный объем производства фирмы (8 ед.). Для отрасли в целом совокупная экономическая прибыль составляет 138 тыс. дол. Следовательно, это – процветающая отрасль.

Графическая иллюстрация. На рис. 23-7 этот анализ представлен графически. Кривые индивидуального предложения каждой из 1000 индивидуальных фирм – одна из которых на рис. 23-7а обозначена буквой *S* – суммированы по горизонтали, и таким образом получена кривая совокупного предложения *S*, изображенная на рис. 23-7б. При данной величине совокупного спроса, *D*, равновесная цена составляет 111 дол. и равновесный объем производства для отрасли – 8 тыс. единиц. Эта равновесная цена для отдельной фирмы является заданной извне и неизменной, то есть кривая спроса на продукт фирмы при равновесной цене совершенно эластична, как показывает кривая *d*. Поскольку цена для отдельной фирмы дана и постоянна, кривая предельного дохода совпадает с кривой спроса. Эта цена – 111 дол. – превышает средние общие издержки при равновесном объеме производства фирмы, когда соблюдается равенство предельного дохода (цены) и предельных издержек, и таким образом обеспечивает экономическую прибыль, то есть создает ситуацию, сходную с уже описанной на рис. 23-3.

Определение цены и объема производства – чистая конкуренция

Таблица 23–8. Фирма и рыночные предложения и спрос

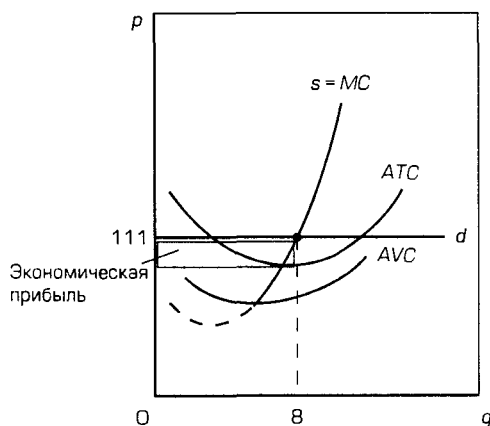
(1) Величина предложения, одна фирма (в ед.)	(2) Величина совокупного предложения, 1000 фирм (в ед.)	(3) Цена продукта (в дол.)	(4) Величина совокупного спроса (в ед.)
10	10 000	151	4000
9	9000	131	6000
8	8000	111	8000
7	7000	91	9000
6	6000	81	11 000
0	0	71	13 000
0	0	61	16 000

При условии, что никаких изменений в издержках или рыночном спросе не происходит, эти графики показывают реальное положение *краткосрочного* равновесия. На рынке отсутствуют дефициты или излишки, которые могли бы вызвать изменения цены или совокупного продукта. Ни одна из фирм, составляющих отрасль, не в состоянии увеличить свои прибыли путем изменения объема производства. Заметьте также, что повышение высоких удельных и предельных издержек, с одной стороны, или ослабление рыночного спроса – с другой, могли бы создать ситуацию убытков, схожую с той, что изображена на рис. 23–4. Попробуйте объяснить, опираясь на рис. 23–7, каким образом более высокие издержки и менее благоприятный спрос могли бы создать положение краткосрочного равновесия с неизбежными убытками.

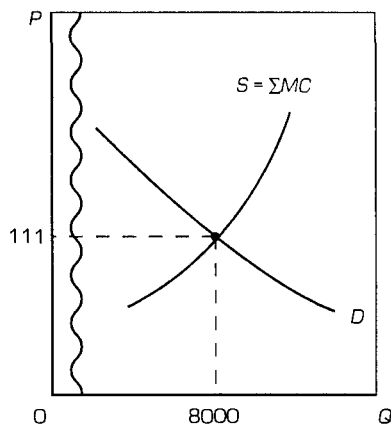
Фирма и отрасль. Рис. 23–7 подтверждает сделанный ранее вывод: цена продукта – заданная величина для *самостоятельной* конкурентной фирмы, но в то же время планы предложения всех конкурентных производителей как *группы* – основная детерминанта цены продукта. Если мы вспомним о неправомерном обобщении, то здесь мы не обнаружим противоречия. Хотя верно, что каждая фирма, обеспечивающая лишь незначительную часть совокупного предложения, неспособна воздействовать на цену, верно также и то, что сумма кривых предложения всего множества фирм в отрасли составляет кривую отраслевого предложения, а эта кривая оказывает существенное воздействие на цену. *В условиях конкуренции цена равновесия является заданной величиной для конкретной фирмы и одновременно – результатом решений о производстве (предложении) всех фирм, взятых как группа. (Ключевой вопрос 4.)*

МАКСИМИЗАЦИЯ ПРИБЫЛИ В ДОЛГОСРОЧНОМ ПЕРИОДЕ

В долгосрочном периоде фирмы способны осуществлять изменения в своей деятельности, недоступные в краткосрочном периоде. В краткосрочном периоде в отрасли действует определенное число фирм, каждая из которых имеет постоянные, неизменные производственные мощности. В самом деле, фирмы могут закрыться в том смысле, что они будут производить нуль единиц продукции в кратко-



а) Единичная фирма



б) Отрасль

Рисунок 23–7. Краткосрочное конкурентное равновесие для фирмы и для отрасли

Сложение по горизонтали кривых предложения 1000 фирм (s) определяет кривую отраслевого предложения (S). При данном отраслевом спросе (D) равновесные цена и объем производства в краткосрочном периоде для отрасли составляют 111 дол. и 8 тыс. единиц продукта. Принимая цену равновесия как данную величину, типичная фирма определяет для себя максимизирующий прибыль объем производства в восемь единиц и получает экономическую прибыль, в данном случае представленную соответствующим прямоугольником на рис. а.

срочном периоде; но у них недостаточно времени, чтобы ликвидировать свои активы и выйти из бизнеса. Напротив, в долгосрочном периоде фирмы, уже находящиеся в отрасли, располагают достаточным временем, чтобы либо расширить, либо сократить свои производственные мощности. Кроме того, важно, что число фирм в отрасли может либо увеличиваться, либо уменьшаться по мере того, как новые фирмы вступают в отрасль или существующие фирмы ее покидают. Давайте посмотрим, как эти долгосрочные приспособления меняют наши выводы, касающиеся определения объема производства и цены в краткосрочном периоде.

Допущения

Сделаем для простоты три допущения, ни одно из которых не повлияет на справедливость наших выводов.

1. Вступление и отток. Предположим, что единственным долгосрочным изменением является вступление фирм в отрасль или их массовый отток из нее. Более того, не будем принимать во внимание уже проанализированные краткосрочные изменения, чтобы яснее понять природу долгосрочных конкурентных приспособлений.

2. Одинаковые издержки. Условимся также, что все фирмы в отрасли имеют одинаковые кривые издержек. Это допущение позволит нам говорить о средней, или типичной, фирме в том смысле, что на все фирмы в отрасли происходящие долгосрочные изменения влияют совершенно одинаково.

3. Постоянные отраслевые издержки. Мы будем рассматривать отрасль с постоянными издержками. Это просто означает, что вступление и массовый выход фирм не влияют на цены ресурсов, или, следовательно, на расположение кривых удельных издержек отдельных фирм.

Цель

Наша цель — описать долгосрочные конкурентные приспособления к изменяющимся условиям, как словесно, так и графически. Основной вывод, который мы стремимся здесь объяснить, таков: *после завершения всех долгосрочных приспособлений цена продукта и объем производства будут в точности соответствовать каждой точке минимума средних издержек фирм.*

Этот вывод следует из двух основных факторов:

1) фирмы стремятся к прибылям и остерегаются убытков; 2) в условиях конкуренции фирмы свободно вступают в отрасль и покидают ее. Если изначально цена превышает средние общие издержки, то возможности получения экономической прибыли

ли привлекут в отрасль новые фирмы. Но такое расширение отрасли будет увеличивать предложение до тех пор, пока цена вновь не снизится и не сравняется со средними общими издержками. И наоборот, если цена первоначально ниже средних общих издержек, неизбежность убытков обусловит отток фирм из отрасли. В результате совокупное предложение сократится, что приведет к росту цены до минимальной величины средних общих издержек.

Модель с нулевой экономической прибылью

Допустим, что средняя, или типичная, фирма в чисто конкурентной отрасли изначально пребывает в состоянии долгосрочного равновесия. Это показано на рис. 23-8а, где цена и минимальная величина средних общих издержек равны, скажем, 50 дол. Экономическая прибыль здесь нулевая; следовательно, отрасль находится в равновесии, или «в покое», поскольку фирмы не проявляют склонности вступать в отрасль или покинуть ее. Существующие в отрасли фирмы зарабатывают только нормальные прибыли, которые входят в состав их издержек. Рыночная цена определяется совокупными, или отраслевыми, спросом и предложением, как показывают кривые D_1 и S_1 на рис. 23-8. (Кривая рыночного предложения, между прочим, — это *краткосрочная кривая*; кривую долгосрочного отраслевого предложения мы выведем в ходе дальнейших рассуждений.) Рассматривая оси, где указаны объемы производства на обоих графиках рис. 23-8, мы обнаруживаем, что если все фирмы одинаковы, то для достижения отраслью равновесного объема производства в 100 тыс. единиц продукта отрасль должна состоять из 1000 фирм, каждая из которых производит 100 единиц продукта.

Вступление в отрасль ликвидирует экономические прибыли

Давайте теперь нарушим долгосрочное равновесие на рис. 23-8 и проследим последующие приспособления к изменениям. Предположим, что изменения покупательских вкусов увеличивают спрос на продукт с D_1 до D_2 . Этот благоприятный сдвиг в спросе породит экономические прибыли; новая цена 60 дол. превышает средние общие издержки, составляющие 50 дол.; таким образом, возникает экономическая прибыль в размере 10 дол. *Эта экономическая прибыль привлечет в отрасль новые фирмы.* Некоторые из них будут созданы впервые, другие переместятся из менее процветающих отраслей.

По мере вступления фирм в отрасль предложение продукта на рынке будет расти, понижая цену

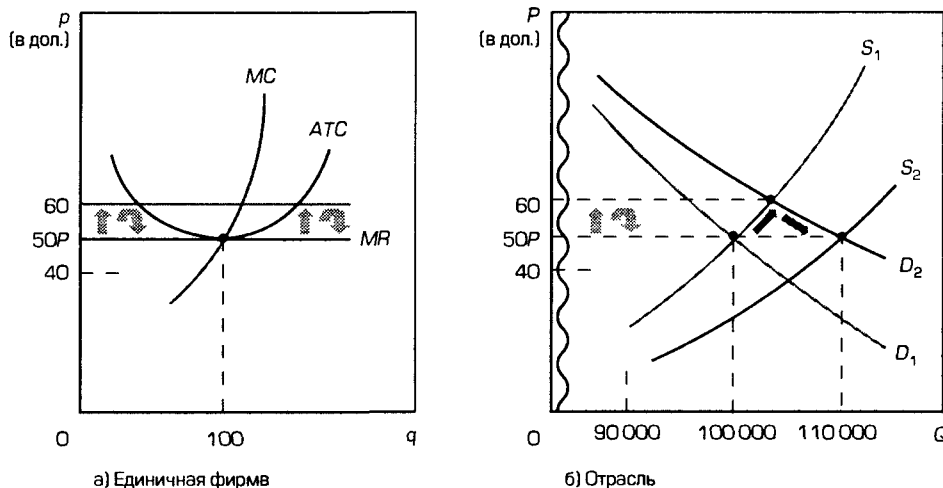


Рисунок 23-8. Временные прибыли и восстановление долгосрочного равновесия фирмы и отрасли

Благоприятный сдвиг в спросе (от D_1 до D_2) нарушит первоначальное равновесие и создаст экономические прибыли. Но эти прибыли привлекут в отрасль новые фирмы, что приведет к увеличению предложения (с S_1 до S_2) и снижению цены продукта до тех пор, пока экономические прибыли вновь не сведутся к нулю.

продукта с 60 дол. до более низкого уровня. Экономические прибыли сохранятся, а следовательно, и фирмы продолжают вступать в отрасль до тех пор, пока краткосрочное рыночное предложение не возрастет до S_2 . В этой точке цена снова равна минимальной величине средних общих издержек (50 дол.). Экономические прибыли, вызванные повышением спроса, конкуренция сводит к нулю, и в результате существовавший ранее побудительный мотив для многих фирм войти в отрасль исчезает. Долгосрочное равновесие в этой точке восстанавливается.

Рис. 23-8 показывает, что после восстановления долгосрочного равновесия отраслевой объем производства составляет 110 тыс. единиц продукта и что каждая фирма в расширившейся теперь отрасли производит 100 единиц продукта. Мы можем, следовательно, заключить, что отрасль теперь состоит из 1100 фирм, то есть в нее вошли 100 новых фирм.

Массовый отток фирм ликвидирует убытки

Чтобы лучше разобраться в том, что представляет собой долгосрочное конкурентное равновесие, давайте проанализируем противоположную ситуацию. На рис. 23-9 цена 50 дол., а также кривые S_1 и D_1 отражают долгосрочное равновесие, которое служило точкой отсчета в наших предыдущих рассуждениях.

Теперь предположим, что покупательский спрос падает с D_1 до D_2 . Это ведет к снижению цены до 40 дол., делая производство неприбыльным. Возникающие в результате убытки со временем вынудят

фирмы покинуть отрасль. Причина состоит в том, что где-нибудь в другом месте собственники могут получить нормальную прибыль в отличие от прибыли ниже нормальной (убытков), с которой они теперь сталкиваются. Поскольку капитальное оборудование изнашивается и истекают обязательства по контрактам, некоторые фирмы просто закроются. Однако по мере оттока фирм, отраслевое предложение будет уменьшаться, смещаясь от S_1 до S_2 . Цена при этом начнет расти с 40 до 50 дол. Убытки заставят фирмы покидать отрасль до тех пор, пока предложение не сократится до S_2 , причем до той точки этой кривой, где цена составляет ровно 50 дол., в точности совпадая с минимальной величиной средних издержек. Массовый отток фирм продолжится до тех пор, пока убытки не будут устранены и долгосрочное равновесие не восстановится вновь.

Обратите внимание на рис. 23-9, где величина совокупного предложения составляет 90 тыс. единиц и каждая фирма производит 100 единиц продукта. Это означает, что в отрасли теперь только 900, а не 1000 фирм, как это было первоначально. Убытки вынудили 100 фирм выйти из бизнеса.

Как вы, наверное, заметили, мы обошли вопрос о том, какие именно фирмы покинут отрасль, когда возникнут убытки, исходя из предпосылки, что все фирмы имеют одинаковые кривые издержек. В действительности же предпринимательские способности настолько различны, что даже при абсолютно одинаковых для всех фирм ценах на ресурсы и производственных технологиях худшие предприниматели несут большие издержки и потому первыми

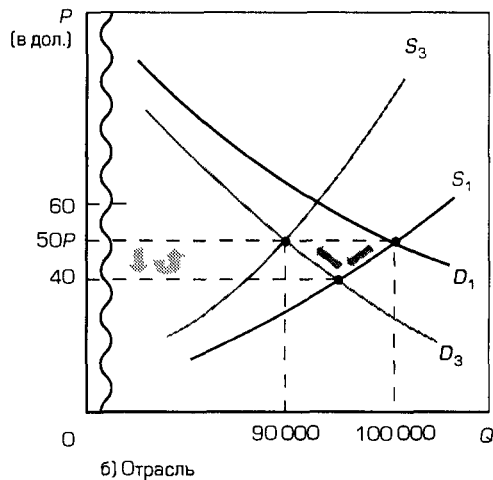
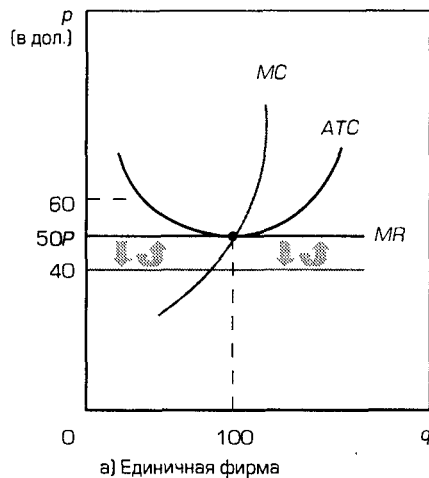


Рисунок 23-9. Временные убытки и восстановление долгосрочного равновесия фирмы и отрасли

Неблагоприятный сдвиг в спросе (от D_1 к D_3) нарушит первоначальное равновесие и повлечет за собой убытки. Но эти убытки подтолкнут к выходу из отрасли, что приведет к сокращению предложения (с S_1 до S_3) и повышению цены продукта до тех пор, пока убытки не будут ликвидированы.

покидают отрасль, когда спрос на их продукт начинает сокращаться. Другие ресурсы также бывают весьма разнородными, что тоже порождает различия в издержках. Например, фирмы, использующие низкопроизводительную рабочую силу, скорее всего, окажутся высокочрезмерно затратными производителями и станут первыми кандидатами на отток из отрасли при уменьшении спроса на ее продукт.

Сделанный нами ранее вывод теперь подтверждается. Конкуренция, которая проявляется во вступлении фирм в отрасль и выходе из нее, в конце концов уравнивает цену с минимальной величиной средних общих издержек производства, и каждая фирма производит такой объем продукта, который соответствует точке минимума долгосрочной кривой средних общих издержек. Заметьте также, что эти примеры расширения и сужения отрасли объясняют, каким образом проявляется на практике диктат потребителя, который мы обсуждали в главе 4.

Долгосрочное предложение отрасли с постоянными издержками

Каков характер кривой долгосрочного предложения, которую можно вывести в результате этого анализа расширения или сужения конкурентной отрасли? Хотя наши рассуждения относятся к долгосрочному периоду, мы заметили, что кривые рыночного предложения на рис. 23-86 и 23-96 — это кривые краткосрочного отраслевого предложения. Тем не менее наше исследование позволяет нам наметить контуры кривой долгосрочного предложения конкурент-

ной отрасли. Решающим фактором в определении формы кривой долгосрочного отраслевого предложения является влияние (если таковое имеется), которое оказывает изменение числа фирм в отрасли на издержки самостоятельных производителей.

Отрасль с постоянными издержками. Рассматривая долгосрочное конкурентное равновесие, мы исходили из того, что все наши рассуждения относятся к отрасли с постоянными издержками. Это означает, что расширение отрасли за счет вступления в нее новых фирм (или сужение отрасли в результате оттока фирм) не оказывает влияния на цены ресурсов и, следовательно, на издержки производства. Графически это проявляется в том, что вступление или отток фирм не изменяет положение кривых долгосрочных средних общих издержек фирм в отрасли. В каких случаях такое возможно? Как правило, когда отраслевой спрос на ресурсы невелик по сравнению с совокупным спросом на эти ресурсы. А подобная ситуация чаще всего складывается тогда, когда отрасль использует неспециализированные ресурсы, на которые предъявляют спрос и многие другие отрасли. Короче говоря, когда спрос определенной отрасли на ресурсы составляет незначительную долю совокупного спроса, отрасль способна расширяться или сужаться без существенного влияния на цены ресурсов и издержки производства.

Совершенно эластичное предложение. Как будет выглядеть кривая долгосрочного предложения отрасли с постоянными издержками? Ответ содержится в наших предыдущих рассуждениях о долгосрочных приспособлениях для достижения равновесия, по-

будительными мотивами для которых служат прибыли и убытки. Мы предполагали, что вступление в отрасль или отток фирм из нее не оказывает влияния на издержки. В результате вступление фирм в отрасль или их массовый отток изменяют отраслевой объем производства, но всегда возвращают цену продукта к первоначальному уровню 50 дол., то есть к уровню, где она просто соответствует неизменному минимуму средних общих издержек производства. В частности, мы обнаружили, что отрасль может предложить на рынок 90 тыс., 100 тыс. или 110 тыс. единиц продукта, все по цене 50 дол. за единицу. *Кривая долгосрочного предложения отрасли с постоянными издержками является совершенно эластичной.*

Графически это показано на рис. 23-10, где использованы данные рис. 23-8 и 23-9. Предположим, что первоначально отраслевой спрос – D_1 , отраслевой объем производства – Q_1 (100 тыс. ед.), а цена продукта – Q_1P_1 (50 дол.). Эта ситуация, изображенная на рис. 23-8, представляет собой положение долгосрочного равновесия. Теперь условимся, что спрос увеличивается до D_2 , нарушая это равновесие. Возникающие в результате экономические прибыли привлекут в отрасль новые фирмы. Поскольку эта отрасль с постоянными издержками, вхождение в нее новых фирм будет продолжаться и отраслевое производство будет расширяться до тех пор, пока цена вновь не понизится до неизменного минимального уровня средних общих издержек. Это

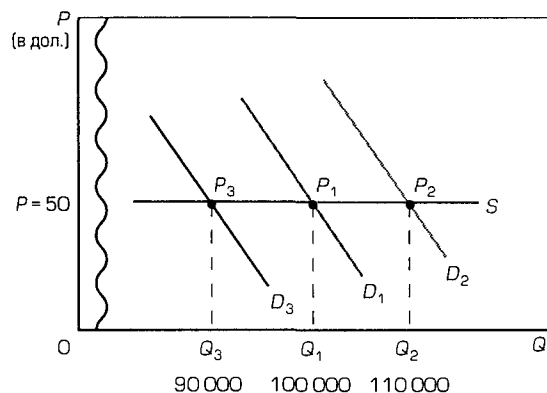


Рисунок 23-10. Кривая долгосрочного предложения отрасли с постоянными издержками совершенно эластична.

Поскольку вступление фирм в отрасль или массовый выход из нее не оказывают влияния на цены ресурсов, и, следовательно, на удельные издержки, увеличение спроса (с D_1 до D_2) вызовет рост отраслевого производства (с Q_1 до Q_2), но не повлияет на цену (с $Q_1P_1 = Q_2P_2$). Подобным же образом уменьшение спроса (с D_1 до D_3) вызовет сокращение производства (с Q_1 до Q_3), но никак не скажется на цене ($Q_1P_1 = Q_3P_3$). Это означает, что кривая долгосрочного отраслевого предложения (S) совершенно эластична.

произойдет при цене Q_2P_2 (50 дол.) и объеме производства Q_2 (110 тыс. ед.).

Наш анализ, теперь опирающийся на исходный рис. 23-9, применим к противоположному случаю. Сокращение в краткосрочном периоде спроса на продукт отрасли с D_1 до D_3 вызовет массовый отток фирм из нее и в конечном счете приведет к восстановлению равновесия при цене Q_3P_3 (50 дол.) и объеме производства Q_3 (90 тыс. ед.). Линия, соединяющая все точки, подобные тем трем, что обозначены на рисунке, показывает различные сочетания цен и величины предложения продукта, которые были бы наиболее прибыльными, если бы фирмы располагали достаточным временем для того, чтобы осуществить все желательные приспособления к предполагаемым изменениям на отраслевой продукт. По определению, эта линия и есть кривая долгосрочного отраслевого предложения. В отрасли с постоянными издержками, как мы замечаем на рис. 23-19, эта кривая (S) совершенно эластична.

Долгосрочное предложение отрасли с возрастающими издержками

Но отрасли с постоянными издержками – редкий случай. Большинство отраслей являются **отраслями с возрастающими издержками**, то есть кривые их средних общих издержек сдвигаются вверх по мере расширения и вниз – по мере сокращения отрасли. В большинстве случаев вступление в отрасль новых фирм подталкивает вверх цены ресурсов и, следовательно, удельные издержки самостоятельных фирм в отрасли. Когда отрасль использует значительную долю какого-то ресурса, совокупное предложение которого с трудом поддается увеличению, вступление в нее новых фирм приведет к росту спроса на ресурс по сравнению с его предложением и повышению цены на него. Именно это происходит в отраслях, где используются специализированные ресурсы, первоначальное предложение которых не может быть быстро увеличено. В результате роста цен на ресурсы повышаются и долгосрочные средние общие издержки фирм в отрасли, что проявляется в сдвиге вверх кривой долгосрочных средних общих издержек типичной фирмы.

Таким образом, при увеличении спроса на продукт, которое порождает экономические прибыли, привлекающие в отрасль новые фирмы, возникает двойное давление на эти прибыли, в конце концов уничтожающие их. С одной стороны, вступление в отрасль новых фирм ведет к росту рыночного предложения и снижению цены продукта, а с другой – кривая средних общих издержек сдвигается вверх. Равновесная цена в этом случае оказывается выше первоначальной. Теперь отрасль будет производить

больше продукта по более высокой цене, поскольку вследствие расширения отрасли повысились ее средние общие издержки, а в долгосрочном периоде цена продукта должна покрывать эти издержки. Увеличение объема производства произойдет при более высокой цене, или, если пользоваться специальной терминологией, кривая отраслевого предложения отрасли с возрастающими издержками является восходящей. В отличие от ситуации, когда производство 90 тыс., или 100 тыс., или 110 тыс. единиц продукта достижимо при той же самой цене 50 дол., в отрасли с возрастающими издержками 90 тыс. единиц могли бы быть получены по цене 45 дол., 100 тыс. — 50 дол., а 110 тыс. единиц — по цене 55 дол. Более высокая цена требуется, чтобы стимулировать увеличение производства, поскольку по мере расширения отрасли удельные издержки растут.

Графически это показано на рис. 23-11. Первоначальный рыночный спрос, отраслевое производство и цена составляют D_1 , Q_1 (100 тыс. ед.) и Q_1P_1 (50 дол.) соответственно. Увеличение спроса до D_2 нарушает это равновесие и ведет к возникновению экономических прибылей. По мере вступления в отрасль новых фирм: 1) растет отраслевое предложение, подталкивая цену продукта вниз до минимальной величины средних общих издержек; 2) повышаются цены ресурсов, вызывая рост средних общих издержек производства. Вследствие такого увеличения средних общих издержек новая долгосрочная цена равновесия установится на некотором

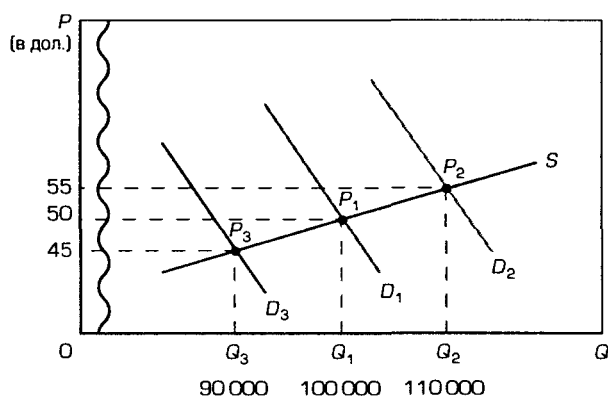


Рисунок 23-11. Кривая долгосрочного предложения отрасли с возрастающими издержками является восходящей

В отрасли с возрастающими издержками вступление новых фирм в ответ на увеличение спроса (с D_3 до D_1 и затем до D_2) приведет к росту цен на ресурсы и, таким образом, к повышению удельных издержек. В результате отраслевой объем производства увеличится (с Q_3 до Q_1 и до Q_2) только при более высоких ценах на продукт ($Q_2P_2 > Q_1P_1 > Q_3P_3$). Следовательно, кривая долгосрочного предложения отрасли (S) является восходящей.

уровне выше первоначальной цены, например на уровне Q_2P_2 (55 дол.).

Наоборот, сокращение спроса с D_1 до D_3 сделает производство неприбыльным и подтолкнет фирмы к выходу из отрасли. В результате спрос на ресурсы относительно их предложения уменьшится, что приведет к снижению их цен, а следовательно, и средних общих издержек производства. Новая равновесная цена установится на некотором уровне ниже первоначальной цены, например Q_3P_3 (45 дол.). Соединив эти три точки равновесия, мы получим нисходящую кривую долгосрочного предложения, такую, как кривая S на рис. 23-11.

Долгосрочное предложение отрасли с сокращающимися издержками

В отраслях, именуемых отраслями с **сокращающимися издержками**, возможна ситуация, когда с расширением отрасли производственные издержки составляющих ее фирм понижаются. Вот классический пример подобной ситуации: при увеличении числа шахт в конкретной местности затраты каждой фирмы на откачку грунтовых вод сократятся. Чем больше шахт занимается осушением, тем меньше воды с поверхности проникает в каждую из них и тем, соответственно, ниже затраты на откачивание. Более того, при наличии в районе всего нескольких шахт отраслевой объем производства, вероятно, окажется настолько мал, что для его обслуживания будут доступны лишь весьма примитивные и в силу этого относительно дорогостоящие транспортные средства. Но увеличение числа фирм и наращивание отраслевого производства может побудить крупную железнодорожную компанию к строительству здесь местной ветки, что существенно сократит транспортные расходы фирм.

Обратитесь еще раз к рис. 23-11 и попробуйте воспроизвести лежащий в его основе ход рассуждений, чтобы доказать, что кривая долгосрочного предложения отрасли с сокращающимися издержками является нисходящей. (*Ключевой вопрос 8.*)

ЧИСТАЯ КОНКУРЕНЦИЯ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ

Независимо от того, к числу каких отраслей относится чисто конкурентная отрасль — с постоянными, возрастающими или сокращающимися издержками, — окончательное положение долгосрочного равновесия каждой входящей в нее фирмы имеет одни и те же основные характеристики. Как явствует из рис. 23-12 (*Ключевой график*), цена (и предельный доход) установится на уровне, где она равна минимальной величине средних общих из-

КЛЮЧЕВОЙ ГРАФИК

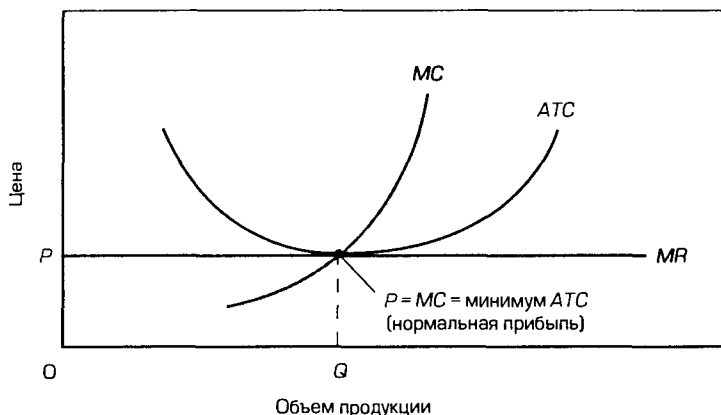


Рисунок 23–12. Положение долгосрочного равновесия конкурентной фирмы:
 Цена = Предельные издержки =
 = Минимум средних общих издержек

Равенство цены и минимальных средних общих издержек показывает, что фирма использует наиболее эффективную из известных технологий, назначает на свой продукт самую низкую цену P и производит наибольший объем продукции Q для тех издержек, которые она несет. Равенство цены и предельных издержек указывает, что ресурсы распределены в соответствии с предпочтениями потребителей.

держек. Однако в главе 22 мы выяснили, что кривая предельных издержек пересекает кривую средних общих издержек в точке минимума последней, то есть в этой точке предельные и средние общие издержки равны между собой. Таким образом, в положении равновесия «все пребывает в равенстве»: Предельный доход MR (P = цена) = Предельные издержки MC = Минимум средних общих издержек ATC .

Это тройное равенство говорит о том, что, хотя в краткосрочном периоде конкурентная фирма может извлекать экономическую прибыль или нести убытки, в долгосрочном периоде, осуществляя производство в соответствии с правилом равенства предельного дохода (цены) и предельных издержек, она зарабатывает только нормальную прибыль. Кроме того, из этого тройного равенства следуют некоторые выводы об эффективности чисто конкурентной экономики – выводы, имеющие важное общественное значение.

Экономисты придерживаются единого мнения, что при определенных оговорках (которые мы вкратце разберем ниже) чисто конкурентная экономика представляет собой наиболее эффективный способ использования ограниченных (редких) ресурсов общества. В экономике конкурентных цен ограниченный объем ресурсов, которым располагает общество, распределяется таким образом, чтобы максимально удовлетворить потребности потребителей. Эффективное использование ограниченных ресурсов требует соблюдения двух условий: эффективности распределения ресурсов и эффективности производства.

Первое: для достижения **эффективности распределения ресурсов** они должны быть распределены

между фирмами и отраслями таким образом, чтобы обеспечить производство определенного ассортимента продуктов, которые более всего нужны обществу (потребителям). Эффективность распределения ресурсов достигается, когда невозможно как-либо изменить структуру совокупного продукта, чтобы при этом получать чистую выгоду для общества.

Второе: **эффективность производства** требует, чтобы каждый товар, входящий в этот оптимальный ассортимент продуктов, производился наименее дорогостоящим способом. Чтобы лучше понять, как эти условия выполняются при чистой конкуренции, давайте рассмотрим сначала второе из них.

1. Эффективность производства: цена P = минимум средних общих издержек ATC . В долгосрочной перспективе конкуренция вынуждает фирмы производить такой объем продукта, который приходится на точку минимума средних общих издержек производства, и устанавливать такую цену, которая соответствует этим издержкам. Это, очевидно, наиболее предпочтительная ситуация для потребителей. Она означает, что фирмы должны использовать наилучшую из доступных (наименее затратную) технологию, иначе они не выживут. Другими словами, в производстве любого данного количества продукта используется минимум ресурсов.

Например, взгляните вновь на положение равновесия, показанное на рис. 23–9а. Каждая фирма в отрасли производит 100 единиц продукта, используя ресурсы стоимостью 500 дол. (50 дол. средних общих издержек умножить на 100 ед.). Если бы тот же самый объем производства был достигнут с общими издержками, скажем в 7 тыс. дол., ресурсы

использовались бы неэффективно. Общество понесло бы чистый убыток в 2 тыс. дол. стоимости альтернативных продуктов. Заметьте также, что потребители выигрывают и от наиболее низкой цены продукта, которая возможна при издержках, преобладающих в настоящее время. Наконец, в каждом из наших примеров речь идет только о тех издержках, которые играют важную роль непосредственно в производстве продукта. Поскольку продукты в конкурентных отраслях специализированы, в их стоимости отсутствуют торговые и рекламные издержки, которые обычно добавляются к издержкам производства при определении цены продукта.

2. Эффективность распределения ресурсов: цена P = предельные издержки MC . Но конкурентное производство *любого набора* товаров не обязательно означает эффективное распределение ресурсов. Производство должно не только быть технологически эффективно, но и создавать «подходящие товары», то есть товары, в которых потребители больше всего нуждаются. Конкурентная рыночная система содействует такому распределению ресурсов, чтобы состав совокупного продукта наилучшим образом соответствовал предпочтениям потребителей.

Нам в первую очередь нужно понять, какое общественное значение имеют конкурентные цены на продукт и ресурсы. *Денежная цена любого продукта — продукта X — есть общественная мера, или показатель, относительной предельной ценности этого продукта.* Другими словами, цена отражает предельную выгоду, извлекаемую из продукта. Точно так же, вспомнив понятие альтернативных издержек, можно сказать, что *предельные издержки производства продукта X служат мерой стоимости, или относительной ценности, других продуктов, которые можно было бы произвести из ресурсов, использованных на изготовление дополнительной единицы продукта X .* Короче говоря, ценой продукта оценивается предельная выгода, или удовлетворение, которые общество получает от дополнительной единицы X , а предельные издержки производства продукта X показывают, каким количеством других продуктов жертвует общество, используя ресурсы для получения дополнительного количества продукта X (то есть каковы общественные издержки такого использования ресурсов).

Недостаточное распределение ресурсов: цена больше предельных издержек ($P > MC$). В условиях конкуренции производство любого продукта осуществляется до того уровня, пока не достигает точки, где цена равна предельным издержкам (рис 23-12). Стремящийся к прибыли конкурентный производитель извлекает максимально возможную прибыль, только соблюдая равенство цены и предельных издержек. Производство, объем которого не достига-

ет точки этого равенства, для самостоятельной фирмы означает получение прибыли ниже максимальной, а для общества — *недостаточное* распределение ресурсов на этот продукт. Цена, превышающая предельные издержки, свидетельствует о том, что общество оценивает дополнительные единицы X выше, чем альтернативные продукты, которые можно было бы произвести из соответствующих ресурсов.

Проиллюстрируем это на примере. Если цена рубашки, то есть предельная выгода от нее, составляет 20 дол., а предельные издержки ее производства — 16 дол., то изготовление дополнительной рубашки вызовет чистый прирост совокупного продукта на 4 дол. Общество «выигрывает» рубашку стоимостью 20 дол., а жертвует ради нее альтернативными продуктами лишь на 16 дол., направляя ресурсы на производство рубашки. Всякий раз, когда общество способно получить какую-либо выгоду на 20 дол., отказываясь при этом от чего-то стоимостью 16 дол., ресурсы первоначально были распределены неэффективно.

Чрезмерное распределение ресурсов: цена меньше предельных издержек ($P < MC$). По схожим причинам производство продукта X не должно превосходить уровень, при котором цена равна предельным издержкам. Производство сверх этого объема для производителя означало бы получение прибыли ниже максимальной, а для общества — *чрезмерное* распределение ресурсов на продукт X . Производить продукт X в количестве, соответствующем какой-либо точке, где предельные издержки превосходят цену продукта, или предельную выгоду от него, — значит использовать на него ресурсы в ущерб альтернативным продуктам, которые общество ценит выше, чем дополнительные единицы X .

К примеру, если цена рубашки равна 20 дол., а связанные с ней предельные издержки — 26 дол., то сокращение производства на одну рубашку вызовет чистый прирост совокупного продукта общества на 6 дол. Общество теряет рубашку стоимостью 20 дол., но, перераспределяя высвободившиеся ресурсы в область их наилучшего использования, тем самым наращивает производство некоторых других товаров на 26 дол. И вновь, всегда, когда общество в состоянии отказаться от чего-либо стоимостью 20 дол. в обмен на что-то другое стоимостью 26 дол., первоначальное распределение ресурсов было неэффективным.

Эффективное распределение ресурсов. Наш вывод состоит в том, что в условиях чистой конкуренции *производитель, побуждаемый прибылью, будет производить каждый продукт вплоть до того объема, который соответствует точке, где цена (предельная выгода) и предельные издержки равны. Это означает, что в условиях конкуренции ресурсы распределяются эффективно.* Каждый товар производится до точки, в которой издержки последней единицы равны из-

держкам альтернативных товаров, которыми жертвовали, осуществляя его производство. Изменение объема производства X обязательно уменьшило бы удовлетворение потребителей. При производстве X сверх точки, где цена равна предельным издержкам, пришлось бы пожертвовать альтернативными товарами, ценность которых для общества превышает ценность дополнительных единиц X . А при производстве X ниже точки, где цена равна предельным издержкам, пришлось бы отказаться от тех единиц X , которые общество оценивает выше, чем альтернативные товары.

Динамические приспособления. Еще одно свойство рынков с чистой конкуренцией состоит в способности восстанавливать эффективность использования ресурсов, когда ее нарушают динамические изменения в экономике. В конкурентной экономике любые изменения в потребительских вкусах, предложении ресурсов или технологии производства автоматически вызывают соответствующее перераспределение ресурсов. Как мы уже объяснили, увеличение потребительского спроса на продукт X повышает его цену. Это ведет к нарушению равновесия, так как при текущем объеме производства цена продукта X теперь превышает связанные с ним предельные издержки, что создает экономические прибыли в отрасли X и стимулирует ее расширение. Прибыльность позволяет отрасли переманить ресурсы из тех областей, где они в настоящее время не столь остро нужны. Расширение этой отрасли закончится только тогда, когда цена товара X вновь будет равна его предельным издержкам, то есть когда стоимость последней произведенной единицы снова будет равна стоимости альтернативных товаров, от которых общество отказывается ради получения этой последней единицы X .

Точно так же изменения запасов определенных ресурсов или производственных технологий нарушают существующее равенство цен и предельных издержек, либо повышая, либо понижая предельные издержки. Возникающее неравенство заставляет руководителей фирм, стремящихся либо достичь прибылей, либо избежать убытков, перераспределять ресурсы, пока цена снова не сравняется с предельными издержками по каждому направлению производства. Поступая так, они исправляют любую неэффективность в распределении ресурсов, которую изменяющиеся условия могут временно породить в экономике.

Вновь о «невидимой руке». И последнее соображение. Высокоэффективное распределение ресурсов, которому содействует экономика с чистой конкуренцией, достигается потому, что фирмы и поставщики ресурсов свободно стремятся к достижению личной выгоды. В конкурентной рыночной системе действует «невидимая рука» (см. гл. 4). В конкурентной экономике фирмы используют ре-

сурсы до тех пор, пока дополнительные или предельные издержки производства не оказываются равными цене продукта. Это не только максимизирует прибыли самостоятельных производителей, но и одновременно создает такую структуру распределения ресурсов, которая максимизирует удовлетворение потребителей. Конкурентная рыночная система приводит частные интересы продавцов в полное соответствие с интересами общества в том, что касается эффективного использования ограниченных (редких) ресурсов. (*Ключевой вопрос 10.*)

Краткое повторение 23-4

♦ В долгосрочном периоде вступление фирм в отрасль порождает конкуренцию, которая сводит на нет прибыли, а массовый отток фирм из отрасли устраняет убытки; поэтому цена равна минимальной величине средних общих издержек.

♦ Кривые долгосрочного предложения отраслей с постоянными, возрастающими и сокращающимися издержками – это совершенно эластичная, восходящая и нисходящая кривые соответственно.

♦ В долгосрочной перспективе на чисто конкурентных рынках достигается как эффективность производства (цена равна минимуму средних общих издержек), так и эффективность распределения ресурсов (цена равна предельным издержкам).

Некоторые оговорки

Наш вывод о том, что конкурентная рыночная система в конечном итоге обеспечивает и эффективность производства, и эффективность распределения ресурсов требует нескольких уточнений.

Проблема распределения дохода. Когда говорят о том, что в условиях чистой конкуренции ресурсы распределяются эффективно, в этом утверждении в качестве исходной предпосылки заложена некая определенная структура распределения денежного дохода. Денежный доход распределяется между домохозяйствами особым образом, а в результате формируется конкретная структура спроса. Затем конкурентная рыночная система осуществляет эффективное распределение ресурсов, говоря иначе, обеспечивает производство товаров и услуг в таком сочетании, которое максимально удовлетворяет этот конкретный потребительский спрос.

А если в распределении денежного дохода произошли изменения, отразившиеся на структуре спроса, станет ли конкурентная рыночная система приспособливаться к ним новым распределением ресурсов? Да, рыночная система перераспределит ресурсы и таким образом изменит структуру производства, чтобы максимально удовлетворить этот

ПОСЛЕДНИЙ ШТРИХ

**«СОЗИДАТЕЛЬНОЕ РАЗРУШЕНИЕ»
КАК КОНКУРЕНТНАЯ СИЛА**

Известный австрийский – а впоследствии американский – экономист Йозеф Шумпетер (Joseph Schumpeter; 1883–1950) полагал, что рыночные модели, подобные модели чистой конкуренции, не отвечают своему предназначению, поскольку рынки рассматриваются в них в статическом, «сиюминутном» состоянии. Шумпетер считал технический прогресс куда более важной динамичной формой конкуренции, которая действует на протяжении продолжительных периодов времени.

Шумпетер рассматривал конкуренцию как динамический процесс, охватывающий разработку и создание новых продуктов и рынков, новых производственных и транспортных технологий и даже новых форм организации бизнеса. Подобные нововведения Шумпетер называл «созидательным разрушением», поскольку создание новых продуктов и методов производства одновременно подрывает рыночные (зачастую монопольные) позиции фирм, приверженных существующим продуктам и старым методам ведения бизнеса. По словам Шумпетера:

«В капиталистической действительности... конкуренция... возникает на почве новых товаров, новых технологий, новых источников предложения, новых типов организации (например, укрупнения управленческих подразделений) – конкуренция, которая определяет решающие преимущества в сфере издержек и качества и которая угрожает не прибылям или производству нынешних фирм, но самим основам их существования. Этот тип конкуренции... настолько... важен, что уже не так существенно, более или менее исправно действует конкуренция в обычном смысле этого понятия; во всяком случае, этот могучий рычаг, который в долгосрочной перспективе увеличивает производство и сбивает цены, сделан из совсем другого материала»*.

История знает множество примеров «созидательного разрушения», действующего как конкурентная сила. Так, в

*Schumpeter J. A. Capitalism, Socialism and Democracy. 3d ed. New York: Harper & Row, Publishers, Inc., 1950. P. 84–85.

1800-х годах железные дороги вступили в конкуренцию за грузовые перевозки с фургонами, судами и баржами, но лишь затем, чтобы впоследствии уступить завоеванные ведущие позиции на этом рынке грузовым автомобилям, а чуть позже самолетам. Точно так же стремительное развитие производства обезжелезненной и быстрозамороженной пищи в период второй мировой войны обострило конкуренцию, в ходе которой бумажные и пластиковые упаковки стали постепенно вытеснять жестяные консервные банки. Кинематограф, успешно конкурировавший с театром, в свою очередь столкнулся с серьезным соперничеством со стороны телевидения. Производители пишущих машинок испытывают острую конкуренцию из-за развития текстовых редакторов и персональных компьютеров. Кабельное телевидение наступает на традиционные телесети; факсовые аппараты приходят на смену почте; крупные универмаги со сниженными ценами, такие, как *Wal-Mart*, теснят *Sears* и *Montgomery Ward*; персональные компьютеры бросают вызов ЭВМ. Современные методы глазной хирургии конкурируют с очками и контактными линзами в лечении близорукости и астигматизма.

После второй мировой войны ацетатные пластинки для граммофонов со скоростью 78 оборотов в минуту уступили место виниловым долгоиграющим дискам, которые затем столкнулись с конкуренцией со стороны магнитофонных кассет, а сейчас вытесняются бурно развивающимися компакт-дисками. В 1983 г., когда компакт-диски только появились, звукозаписывающие компании продали свыше 295 млн долгоиграющих пластинок и только 800 тыс. компакт-дисков. А уже в 1992 г. было выпущено всего 3 млн долгоиграющих пластинок в сравнении с 407 млн компакт-дисков. Такое же конкурентное давление последние оказывают и на магнитофонные кассеты, продажи которых сократились с 450 млн в 1988 г. до 360 млн в 1991 г.

Самое важное здесь состоит в том, что конкуренцию следует определять шире, чем просто вступление новых фирм в существующие прибыльные отрасли. Технический прогресс – фундаментальная конкурентная сила, способная со временем разрушить существующие отрасли, даже монополии, и уничтожить любые доступные им экономические прибыли.

новый набор потребительских нужд. Вопрос здесь в том, какой из этих двух вариантов «эффективного» распределения ресурсов «самый эффективный»? Какой из них приносит наибольшее удовлетворение обществу в целом?

Научного ответа на этот вопрос не существует. Если бы все люди были совершенно одинаковыми по своей способности удовлетворять потребности с помощью дохода и по своему вкладу в общественное производство, экономисты могли бы рекомендовать равное распределение дохода и утверждать, что тот вариант распределения ресурсов, который

соответствует *такому* распределению дохода, и есть «наилучший» и «наиболее эффективный». Однако люди различаются между собой образованием, производительностью труда, жизненным опытом и окружением, не говоря уже об унаследованных умственных и физических особенностях. Такие различия могут служить аргументами в пользу неравного распределения дохода.

На самом деле распределение дохода, связанное с действием чисто конкурентной рыночной системы, весьма неравномерно (см. гл. 34), а в силу этого может вести к производству безделушек для бо-

гатых и в то же время отказу бедным в их основных нуждах. Многие экономисты считают, что распределение дохода, которое обеспечивает свободная конкуренция, следовало бы изменить силами общества. По их мнению, эффективное распределение ресурсов едва ли можно расценивать как достоинство, коли это всего лишь ответ на распределение дохода, подрывающее основные нормы справедливости и равенства.

Сбой рыночного механизма: «переливы» и общественные блага. В условиях конкуренции каждый производитель исходит только из тех издержек, которые он обязан оплатить. Это вполне естественно предполагает, что в некоторых сферах производства возникают весьма значительные издержки, которых производители могут избежать и в самом деле избегают; обычно это связано с загрязнением окружающей среды. Вспомните из главы 5, что эти издержки, от которых бегут предприниматели, ложатся на плечи общества и метко названы *побочными издержками, или издержками «перелива»*. С другой стороны, потребление некоторых товаров и услуг, например таких широко распространенных, как образование и прививки от кори и свинки, приносит удовлетворение, или выгоды, всему обществу. Удовлетворение таких потребностей называют *побочными выгодами, или выгодами «перелива»*.

Направленная на извлечение прибыли деятельность производителей обеспечивает эффективное с точки зрения общества распределение ресурсов только тогда, когда предельные издержки включают в себя *все издержки*, которые порождает производство, а цена продукта в точности отражает *все выгоды*, которые получает от него общество. Только и исключительно в этом случае конкурентное производство в точке, где предельный доход (цена) равен предельным издержкам, уравнивает *совокупные потери (жертвы)* и *выгоды (удовлетворение)* для общества и ведет к эффективному распределению ресурсов. Если цена и предельные издержки не в полной мере воплощают в себе все потери и все удовлетворение – иначе говоря, если существуют крупные *побочные издержки и выгоды*, – то производство в точке, где соблюдается равенство предельного дохода (цены) и предельных издержек, *не означает* эффективного распределения ресурсов.

Вспомним также смысл примера с маяком из главы 5: рыночная система не обеспечивает общественных, или государственных, благ (товаров), то есть благ, к которым *неприменим* принцип исключения. Обладая многими достоинствами, система конкурентных цен тем не менее полностью упускает важную группу товаров и услуг – таких, как национальная оборона, системы паводкового контроля и т.д., – которые могут приносить и приносят удовлетворение потребителям, но не поддаются оценке и продаже через рыночную систему.

Производственные технологии. Чисто конкурентные рынки не всегда предлагают обязательное применение наиболее эффективных технологий производства, а также их совершенствование и разработку новых технологий. Это порождает критику как со статической («сиюминутной»), так и с динамической («перспективной») точек зрения.

Естественные монополии. Со статической точки зрения высвечивается проблема *естественной монополии*, с которой мы познакомились в главе 22. В некоторых сферах производства существующие технологии таковы, что фирма должна быть очень крупным массовым производителем, чтобы суметь добиться наиболее низких удельных издержек производства. При данном потребительском спросе это означает, что для эффективного ведения производства нужно относительно небольшое количество крупных производителей. Экономия за счет массового производства, которой сейчас пользуются такие отрасли, была бы утрачена, если бы они состояли из множества мелких производителей, как того требует чистая конкуренция.

Технический прогресс. Критика с перспективной точки зрения относится к готовности и способности чисто конкурентных фирм осуществлять технический прогресс. Прогрессивность чистой конкуренции служит примером спора среди экономистов. Некоторые авторитетные специалисты полагают, что чисто конкурентная экономика не содействует очень быстрым темпам технического прогресса. Они утверждают, во-первых, что в условиях чистой конкуренции стимул к техническому прогрессу довольно слаб, поскольку прибыль, выпадающая на долю фирмы-новатора в результате внедрения более экономичного (сокращающего затраты) технического усовершенствования, быстро сводится на нет конкуренцией со стороны других фирм, которые с готовностью перенимают новую технику. Во-вторых, небольшой размер типичной конкурентной фирмы и тот факт, что она стремится к «безубыточности» в долгосрочной перспективе, ставит под большое сомнение способность таких производителей финансировать крупные программы научных исследований.

Диапазон потребительского выбора. Экономика чистой конкуренции может и не обеспечить достаточный диапазон потребительского выбора и не содействовать разработке новых продуктов. Это критическое замечание, как и предыдущее, имеет и статический и динамический аспект. Чистая конкуренция приводит к стандартизации продуктов, тогда как другие рыночные структуры – например, монополистическая конкуренция и (часто) олигополия – порождают широкий набор типов, стилей и оттенков качества любого продукта. Такая дифференциация продукции расширяет диапазон свободного

выбора потребителей и одновременно позволяет наиболее полно удовлетворить их предпочтения. Критики чистой конкуренции также указывают, что поскольку конкуренция, скорее всего, не способствует прогрессу в развитии новых производственных технологий, постольку эта рыночная структура не

благоприятствует совершенствованию имеющихся продуктов и созданию новых.

В последующих трех главах мы постоянно будем возвращаться к вопросу о прогрессивности различных рыночных структур и в области производственных технологий, и в разработке новых продуктов².

РЕЗЮМЕ

1. Рыночные модели: а) чистой конкуренции; б) чистой монополии; в) монополистической конкуренции; г) олигополии — это классификация, под которую достаточно точно подпадает большинство отраслей.

2. Отрасль с чистой конкуренцией состоит из большого количества независимых фирм, производящих стандартизированный продукт. Чистая конкуренция предполагает, что фирмы и ресурсы могут легко перемещаться между отраслями.

3. Ни одна фирма в конкурентной отрасли не в состоянии воздействовать на рыночную цену. Кривая спроса на продукт фирмы совершенно эластична, и цена, следовательно, равна предельному доходу.

4. Вопрос о максимизации прибыли конкурентной фирмой в краткосрочном периоде можно исследовать, используя принцип сопоставления валового дохода с общими издержками или предельный анализ. Фирма максимизирует свои прибыли, производя такой объем продукта, при котором валовой доход превышает общие издержки на наибольшую величину. Убытки минимизируются при таком объеме, когда превышение общих издержек над валовым доходом минимально и меньше, чем совокупные постоянные издержки.

5. При условии, что цена превышает минимальную величину средних переменных издержек, конкурентная фирма в краткосрочном периоде максимизирует прибыли или минимизирует убытки, производя такой объем продукта, при котором цена или предельный доход равны предельным издержкам. Если цена меньше, чем средние переменные издержки, фирма минимизирует свои убытки, закрывшись. Если цена выше, чем средние переменные издержки, но меньше, чем средние общие издержки, фирма минимизирует свои убытки, производя такой объем продукта, при котором цена равна предельным издержкам. Если цена превышает средние общие издержки, объем производства, при котором цена равна предельным издержкам, обеспечивает фирме максимум экономических прибылей.

6. Применение правила равенства предельного дохода (цены) и предельных издержек при различных возможных рыночных ценах приводит к выводу о том, что участок кривой краткосрочных предельных издержек фирмы, расположенный над кри-

вой средних переменных издержек, есть кривая краткосрочного предложения фирмы.

7. В долгосрочном периоде конкурентная цена равна минимальной величине средних общих издержек производства, поскольку экономические прибыли побуждают фирмы вступать в конкурентную отрасль до тех пор, пока конкуренция не сводит эти прибыли на нет. И наоборот, убытки вызовут массовый отток фирм из отрасли до тех пор, пока цена продукта снова не будет покрывать удельных издержек.

8. Кривая долгосрочного предложения отрасли с постоянными издержками совершенно эластична, отрасли с возрастающими издержками — восходящая, а отрасли с сокращающимися издержками — нисходящая.

9. Долгосрочное равенство цены и минимальной величины средних общих издержек указывает на то, что конкурентные фирмы используют наиболее эффективную из известных технологий и назначают самую низкую цену с учетом своих издержек производства.

10. Равенство цены и предельных издержек указывает на то, что ресурсы распределяются в соответствии с потребительскими вкусами. Конкурентная система цен перераспределяет ресурсы в ответ на изменение потребительских вкусов, технологии производства или предложения ресурсов, постоянно поддерживая эффективность распределения ресурсов.

11. Экономисты называют четыре возможных фактора, препятствующих эффективности распределения ресурсов в конкурентной экономике: а) в конкурентной рыночной системе отсутствуют причины для оптимального распределения доходов; б) при распределении ресурсов конкурентная модель не допускает побочных издержек и выгод или производства общественных благ; в) в отрасли с чистой конкуренцией могут возникать препятствия применению лучшей из известных производственных технологий и факторы, способствующие замедлению темпов технического прогресса; г) конкурентная система не обеспечивает ни широкого диапазона выбора продуктов, ни условий для разработки новых продуктов.

² Преподавателям, которые хотят рассмотреть сельское хозяйство как конкретный пример чистой конкуренции, следует сразу перейти к главе 33.

ТЕРМИНЫ И ПОНЯТИЯ

Чистая конкуренция (*pure competition*)

Чистая монополия (*pure monopoly*)

Монополистическая конкуренция
(*monopolistic competition*)

Олигополия (*oligopoly*)

Несовершенная конкуренция (*imperfect competition*)

Принимающий цену (*price taker*)

Средний, валовой и предельный доходы
(*average, total, and marginal revenue*)

Случай максимизации прибыли
(*profit-maximizing case*)

Точка безубыточности (*break-even point*)

Случай минимизации убытков
(*loss-minimizing case*)

Случай закрытия (*close-down case*)

Правило равенства предельного дохода (цены) и предельных издержек ($MR (=P) = MC$ rule)

Кривая краткосрочного предложения
(*short-run supply curve*)

Кривая долгосрочного предложения
(*long-run supply curve*)

Отрасль с постоянными издержками
(*constant-cost industry*)

Отрасль с возрастающими издержками
(*increasing-cost industry*)

Отрасль с сокращающимися издержками
(*decreasing-cost industry*)

Эффективность распределения ресурсов
(*allocative efficiency*)

Эффективность производства (*productive efficiency*)

ВОПРОСЫ И УЧЕБНЫЕ ЗАДАНИЯ

1. Укажите основные характеристики чистой конкуренции, чистой монополии, монополистической конкуренции и олигополии. Под какую из этих рыночных категорий наиболее точно подходит каждый из следующих примеров: а) супермаркет, расположенный в вашем городе; б) сталелитейная промышленность; в) канзасская ферма по выращиванию пшеницы; г) коммерческий банк, в котором вы или ваша семья имеете счет; д) автомобильная промышленность. В каждом случае обоснуйте вашу классификацию.

2. Строго говоря, чистая конкуренция никогда не существовала и, вероятно, существовать не будет. Тогда зачем ее изучать?

3. **Ключевой вопрос.** Используйте следующую шкалу спроса, чтобы определить валовые и предельные доходы для каждого возможного объема продаж.

Цена продукта (в дол.)	Величина спроса (в ед.)	Валовой доход (в дол.)	Предельный доход (в дол.)
2	0	_____	_____
2	1	_____	_____
2	2	_____	_____
2	3	_____	_____
2	4	_____	_____
2	5	_____	_____

а. Какой вывод вы можете сделать о структуре отрасли, в которой действует эта фирма? Объясните свой ответ.

б. Изобразите графически кривые спроса, валового дохода и предельного дохода этой фирмы.

в. Почему кривые спроса и предельного дохода совпадают?

г. «Предельный доход представляет собой изменение валового дохода». Вы согласны? Объясните свой ответ устно и графически, используя данные таблицы.

4. **Ключевой вопрос.** Предположим, что мы имеем следующие данные об удельных издержках производителя, действующего в условиях чистой конкуренции.

Совокупный продукт (в ед.)	Средние постоянные издержки (в дол.)	Средние переменные издержки (в дол.)	Средние общие издержки (в дол.)	Предельные издержки (в дол.)
0				45
1	60,00	45,00	105,00	40
2	30,00	42,50	72,50	35
3	20,00	40,00	60,00	30
4	15,00	37,50	52,50	35
5	12,00	37,00	49,00	40
6	10,00	37,50	47,50	45
7	8,57	38,57	47,14	55
8	7,50	40,63	48,13	65
9	6,67	43,33	50,00	75
10	6,00	46,50	52,50	

а. При цене продукта 32 дол. будет ли данная фирма заниматься производством в краткосрочном периоде? Почему да или почему нет? Если да, то каков будет объем производства, максимизирующий прибыль или минимизирующий убыток? Объясните свой ответ. Определите величину экономической прибыли или убытка в расчете на единицу продукции.

б. Ответьте на вопрос а) при условии, что цена продукта – 41 дол.

в. Ответьте на вопрос а) при условии, что цена продукта – 56 дол.

г. Заполните шкалу краткосрочного предложения фирмы и укажите прибыль или убыток для каждого объема производства (столбцы 2–4).

(1) Цена (в дол.)	(2) Величина предложения, одна фирма (в ед.)	(3) Прибыль (+) или убытки (-) (в дол.)	(4) Величина предложения, 1500 фирм (в ед.)
26	_____	_____	_____
32	_____	_____	_____
38	_____	_____	_____
41	_____	_____	_____
46	_____	_____	_____
56	_____	_____	_____
66	_____	_____	_____

д. Объясните смысл утверждения: «Тот участок кривой предельных издержек конкурентной фирмы, который расположен выше кривой ее средних переменных издержек, образует кривую краткосрочного предложения фирмы». Проиллюстрируйте графически.

е. Теперь предположим, что конкурентная отрасль состоит из 1500 одинаковых фирм, то есть существуют 1500 фирм, каждая из которых несет те же самые издержки. Рассчитайте шкалу отраслевого предложения (столбец 4).

ж. Предположим, что данные о рыночном спросе на продукт следующие:

Цена (в дол.)	Величина совокупного спроса (в ед.)
26	17 000
32	15 000
38	13 500
41	12 000
46	10 500
56	9500
66	8000

Какова в этом случае равновесная цена? Каков равновесный объем производства для отрасли? Для каждой фирмы? Каковы прибыль или убыток в расчете на единицу продукции? Для фирмы? В долгосрочном периоде отрасль будет расширяться или сужаться?

5. Почему равенство предельного дохода и предельных издержек является существенным для максимизации прибыли во всех рыночных структурах? Объясните, почему в правиле равенства предельного дохода и предельных издержек предельный доход может быть заменен ценой, если отрасль является чисто конкурентной.

6. Объясните утверждение: «Конкурентный производитель должен учитывать средние переменные издержки, определяя производить или нет в краткосрочном периоде, предельные издержки, принимая решение о наилучшем объеме производства, и средние общие издержки, вычисляя прибыли или убытки». Почему в краткосрочном периоде фирма может вести производство при убытках, вместо того чтобы закрыться?

7. Многие городские бакалейные магазины в настоящее время работают 24 часа в сутки даже несмотря на то, что по ночам у них довольно мало клиентов. Проведя различие между постоянными и предельными издержками, объясните, каким образом подобная стратегия позволяет максимизировать прибыли фирм.

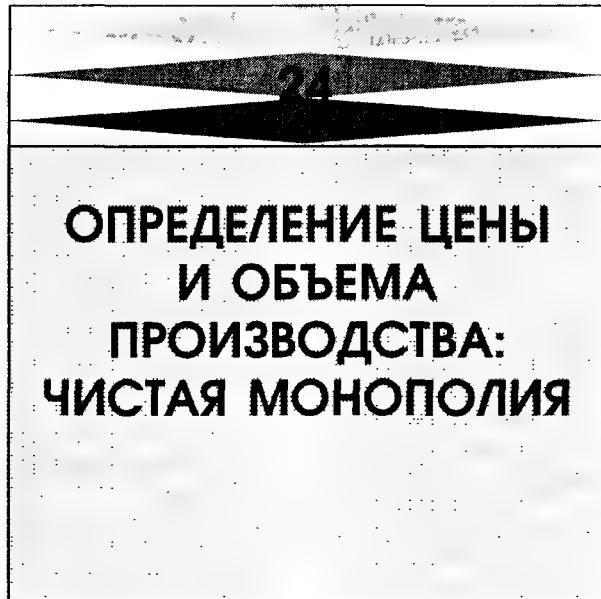
8. **Ключевой вопрос.** На графиках отрасли и типичной фирмы покажите положение долгосрочного равновесия. Предположив, что издержки неизменны, используйте оба графика, чтобы проиллюстрировать, каким образом: а) увеличение; б) сокращение рыночного спроса нарушает это долгосрочное равновесие. Опишите графически и на словах процесс приспособлений, который приводит к восстановлению долгосрочного равновесия. Теперь воспроизведите ваш анализ применительно к отраслям с возрастающими и сокращающимися издержками, а затем сравните все три кривые долгосрочного предложения.

9. Предположим, что конкурентная отрасль с растущими издержками столкнулась с сокращением спроса на ее продукт. Сравните цену продукта и отраслевой объем производства после завершения всех долгосрочных приспособлений к этому изменению с теми, что существовали первоначально.

10. **Ключевой вопрос.** При долгосрочном равновесии цена = минимум средних общих издержек = предельные издержки. Какое значение для экономической эффективности имеет равенство цены и минимальной величины средних общих издержек? А равенство цены и предельных издержек? В ответе проведите различие между эффективностью производства и эффективностью распределения ресурсов.

11. Объясните, почему некоторые экономисты считают, что неравное распределение дохода может подорвать эффективность распределения ресурсов в конкурентной рыночной системе. Какие еще критические замечания может вызвать чисто конкурентная экономика?

12. («Последний штрих».) В чем заключается процесс, названный Шумпетером «созидательным разрушением»? Какова его роль в качестве конкурентной силы?



Все мы ежедневно имеем дело с монополиями — единственными продавцами продуктов и услуг. Например, посылая письмо, пользуемся услугами Почтовой службы США — монополии, спонсором которой выступает правительство. Когда мы звоним по местному телефону, включаем свет или становимся абонентом кабельного телевидения, мы также поддерживаем монополии.

Давайте рассмотрим признаки, основы и поведение чистой монополии в области цен и производства (см. табл. 23-1) и ее приемлемость с точки зрения общества. Для этого надо ответить на следующие вопросы: как определяется чистая монополия? Какие условия лежат в основе ее существования? Как поведение монополии в области цен и производства выглядит в сравнении с поведением в этой же области чисто конкурентной отрасли? Иначе говоря, достигают ли монополисты эффективности размещения ресурсов и производственной эффективности как и при чистой конкуренции? Если нет, то существует ли политика, посредством которой государство может улучшить поведение чистого монополиста в области цен и производства?

ЧИСТАЯ МОНОПОЛИЯ: ВВЕДЕНИЕ

Абсолютная, или **чистая, монополия** существует, когда *одна фирма является единственным производителем продукта, у которого нет близких заменителей*. Давайте сначала рассмотрим признаки чистой монополии, а затем приведем несколько примеров.

Характерные черты

1. Единственный продавец. Чистый, или абсолютный, монополист — это отрасль, состоящая из одной фирмы, которая является единственным производителем данного продукта или единственным поставщиком услуги; следовательно, в данном случае слова «фирма» и «отрасль» — синонимы.

2. Нет близких заменителей. Продукт монополии уникален в том смысле, что не существует хороших или близких заменителей. С точки зрения покупателя, это означает, что нет приемлемых альтернатив. Покупатель вынужден приобретать продукт у монополиста или обходиться без него.

3. «Диктующий цену». Отдельная фирма, действующая в условиях чистой конкуренции, не оказывает влияния на цену продукта, а «соглашается с ценой». Это связано с незначительностью ее доли совокупного предложения. Чистый монополист, напротив, «диктует цену», поскольку он контролирует общий объем предложения данного продукта. При нисходящей кривой спроса на свой продукт монополист может изменить его цену, манипулируя количеством предложенного продукта.

4. **Заблокированное вхождение.** Чистый монополист не имеет конкурентов по определению. Но в чем же причина отсутствия конкурентов? Оказывается, возникновение монополии обусловлено существованием барьеров для вхождения в отрасль. Причем барьеры могут быть экономическими, техническими, юридическими и т.д. Определенные препятствия позволяют монополии удерживать конкурентов от вхождения в отрасль, другими словами, в условиях чистой монополии вхождение в отрасль заблокировано.

5. **Реклама.** Как же отсутствие заменителей продукции монополистов отражается на их рекламной деятельности? В зависимости от типа предлагаемого продукта или услуги монополист может рекламировать их, а может и отказаться от рекламы. Например, чистый монополист, продающий такой предмет роскоши, как бриллианты, мог бы разместить рекламу во многих изданиях, чтобы увеличить спрос. В результате некоторые люди, вместо того чтобы поехать в отпуск, купили бы разрекламированные бриллианты. Коммунальные предприятия, напротив, не видят смысла в широкой рекламе своих услуг и продуктов, поскольку люди, которым нужна вода, газ, электричество или телефонная сеть, знают, к кому обращаться.

Примеры

В большинстве городов принадлежащие государству или регулируемые им предприятия коммунального обслуживания — газовые и электрические компании, водопроводные компании, компании кабельного телевидения и телефонные компании — являются монополиями, поскольку нет близких заменителей их услуг и продуктов. Конечно, почти всегда существует *некоторая* конкуренция. Например, свечи и керосиновые лампы являются заменителями электричества, однако очень несовершенными; телефон может быть заменен телеграммами, письмами и услугами посыльных, но такие заменители либо дороги, либо неудобны и непривлекательны.

Классическим примером частной нерегулируемой монополии является корпорация *De Beers*, которая эффективно контролирует от 80 до 90% мирового предложения алмазов («Последний штрих»). Хотя монополий в чистом виде в американской промышленности нет, существует ряд фирм, приближающихся к монополии по типу.

«...Монополии как единственного продавца практически нет ни в одной отрасли обрабатывающей промышленности США, достигшей скольконибудь значительного размера. Темпы исчезновения почти сформировавшихся монополий намного превысили темпы появления новых. В 1962 г. компания *Gillette* произвела 70% поступивших на

внутренний рынок лезвий, но ее положение на рынке стало менее прочным сначала из-за появления лезвий марки *Wilkinson* из нержавеющей стали, а потом из-за агрессивного вторжения на рынок одноразовых лезвий — продукции компании *Bic*. В 80-х годах компании *Eastman Kodak*, имевшей 90%-ную долю рынка по любительским пленкам и 65% от продаж всех типов пленок, включая пакеты фотобумаги для моментального фотографирования, бросила резкий вызов конкурирующая японская фирма *Fuji*. Доля *General Motors* в продажах дизельных локомотивов продолжает оставаться на уровне около 75%. На протяжении десятилетий компания *Western Electric* поставляла примерно 85% американского телефонного оборудования, но быстро начала терять свое положение после наступления эпохи технического прогресса в 70-х годах и вызванного антitrustовским законом отделения в 1984 г. части собственности ее филиала — компании *Bell Telephone*, которой принадлежала местная телефонная сеть. Все это привело к созданию рынка, находящегося под контролем другой отрасли. В 60-х годах доля рынка цифровых компьютеров, составлявшая от 72 до 82% и принадлежавшая компании *IBM*, снижалась по мере того, как рынок захватывали новые конкуренты — мини- и микрокомпьютерные приложения. Колебавшаяся между 75 и 80% доля рынка электростатических копировальных машин компании *Xerox* стала падать по мере ослабления ее патентного положения в 70-х годах... Большую часть 60–70-х годов компания *Boeing* контролировала примерно $\frac{2}{3}$ заказов на реактивные авиалайнеры в западном мире. В конце 80-х годов с появлением и становлением Европейского консорциума аэробусов доля *Boeing* упала до 50%¹.

Профессиональные спортивные лиги также обладают монопольной властью. Лиги предоставляют клубам-членам права быть единственными поставщиками их услуг в определенных географических районах. За исключением Чикаго, Нью-Йорка и одного или двух других больших городских конгломератов, крупные города США обслуживаются одной профессиональной бейсбольной, футбольной, хоккейной или баскетбольной командой. Если вы хотите увидеть живую игру в баскетбол профессионалов высшей лиги в Фениксе или Сиэтле, то должны оказать финансовую поддержку соответственно командам *Suns* или *Sonics*.

Монополия может также иметь географическое измерение. Небольшой город подчас обслуживается только одной авиалинией или железной дорогой. Местный банк, кинотеатр или книжный магазин может относиться к монополии в маленьком и географически изолированном населенном пункте.

¹ Scherer F. M. and Ross D. *Industrial Market Structure and Economic Performance*, 3d ed. Chicago: Rand McNally College Publishing Company, 1990. P. 82.

Значение

Анализ чистой монополии важен, по крайней мере, по двум причинам.

1. Небольшой объем экономической деятельности — 5 или 6% ВВП — осуществляется в условиях, которые приближаются к чистой монополии.

2. Изучение чистой монополии полезно и с той точки зрения, что оно дает возможность понять более реальные рыночные структуры монополистической конкуренции и олигополии, которые будут рассматриваться в главах 25 и 26. Эти две рыночные ситуации сочетают в различной степени черты чистой конкуренции и чистой монополии.

БАРЬЕРЫ ДЛЯ ВХОЖДЕНИЯ В ОТРАСЛЬ

Отсутствие конкурентов, которое характеризует чистую монополию, в значительной степени объяснимо с точки зрения барьеров для вхождения в отрасль, то есть препятствий, которые мешают другим фирмам войти в отрасль. Барьеры для вхождения в отрасль также имеют отношение к объяснению существования олигополии или монополистической конкуренции между такими рыночными крайностями, как чистая конкуренция и чистая монополия.

В случае чистой монополии барьеры для вхождения в отрасль достаточно высоки, чтобы полностью блокировать всю потенциальную конкуренцию. Несколько менее внушительные барьеры допускают существование олигополии, то есть рынка, подвластного нескольким фирмам. Еще меньшие барьеры приводят к наличию довольно большого числа фирм, характерного для монополистической конкуренции. Фактическое отсутствие таких барьеров помогает объяснить наличие очень большого числа конкурирующих фирм, которое является основой чистой конкуренции. Важный момент заключается в следующем: барьеры для вхождения в отрасль имеют отношение не только к крайнему случаю чистой монополии, но также и к «частичным монополиям», которые характерны для американской экономики.

Эффект масштаба

Современная технология в некоторых отраслях такова, что эффективное малозатратное производство может быть достигнуто, только если производители являются чрезвычайно крупными как в абсолютном выражении, так и относительно доли рынка. Там, где эффект масштаба производства очень значителен, кривая средних издержек фирмы будет понижаться

на протяжении большого отрезка в сторону горизонтальной оси объема производства (см. рис. 22-96). При данном рыночном спросе достижение низких затрат на единицу продукции и, следовательно, низкой цены единицы продукции для потребителей зависит от существования небольшого числа фирм или, в крайнем случае, только одной фирмы.

В анализе нам поможет рис. 24-1. На нем представлен эффект масштаба, то есть снижающиеся средние совокупные издержки, во всем диапазоне производства. В результате любой конкретный объем продукции может быть произведен с наименьшими издержками, когда имеется единственный производитель — монополия. Заметьте, что монополия могла бы произвести 200 единиц при издержках 10 дол. на единицу продукции и совокупных издержках 2 тыс. дол. Если бы в отрасли было две фирмы и каждая из них производила бы 100 единиц, издержки в расчете на единицу продукции составили бы 15 дол., а совокупные издержки выросли бы до 3 тыс. дол. (200×15 дол.). Еще более острая конкурентная ситуация с четырьмя фирмами, где каждая производила бы по 50 единиц, способствовала бы резкому увеличению издержек на единицу продукции и совокупных издержек до 20 дол. и 4 тыс. дол. (200×20 дол.) соответственно. Вывод: чтобы произвести любой объем продукции с минимальными общими издержками, используя наименьшее количество ресурсов, отрасль должна быть чистой монополией.

Если чистая монополия существует изначально, легко увидеть, почему эффект масштаба будет функционировать в качестве барьера, защищающего эту фирму от конкуренции. Вновь создающиеся фирмы, старающиеся попасть в эту отрасль в качестве мелких производителей, будут иметь очень мало шансов на выживание и развитие. Новые фирмы — мелкие производители — не смогут производить с такой же экономией издержек, как и монополист, и поэтому не смогут добиться прибыли, необходимой для выживания и роста.

Другой вариант — «начать, уже достигнув внушительного размера», то есть войти в отрасль крупномасштабным производителем. Однако новому предприятию очень трудно найти денежные средства для приобретения большого объема капитального оборудования, необходимого для обеспечения эффекта масштаба во всем диапазоне производства. Финансовые барьеры для упомянутого выше варианта в большинстве случаев настолько велики, что как бы кладут запрет на этот вариант. Масштаб производства объясняет, почему желание войти в такую отрасль, как автомобилестроение, производство алюминия и стали, проявляется чрезвычайно редко.

Все изложенные нами обстоятельства определяют *естественную монополию*, которая имеет место в

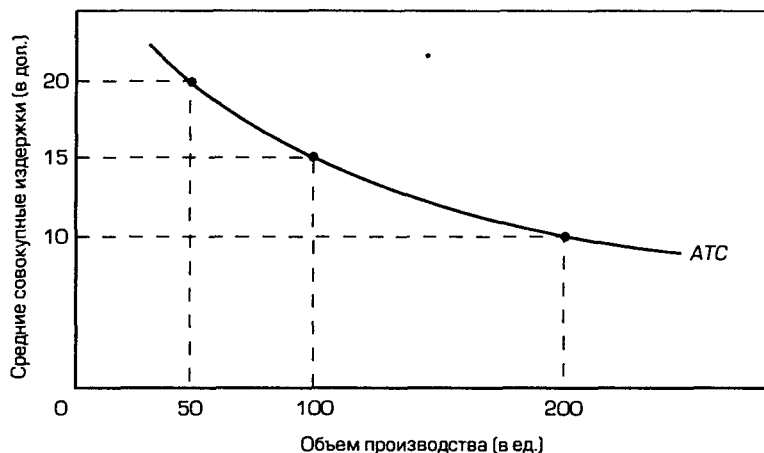


Рисунок 24-1. Эффект масштаба: пример естественной монополии

Если в долговременном периоде средние совокупные издержки сокращаются, добиться производства с наименьшими издержками можно лишь тогда, когда производитель всего один. Именно это и определяет естественную монополию.

том случае, когда масштаб производства настолько велик, что товар или услуга могут быть произведены одной фирмой при более низких средних совокупных издержках, чем если бы их производили две фирмы или более.

Наше рассуждение подразумевает, что более низкие издержки на единицу продукции у монополии позволяют ей назначать и более низкую цену, чем если бы отрасль была более конкурентоспособной. Но этого может не произойти. Как мы увидим позже, чистая монополия может назначать намного более высокие цены, чем издержки на единицу продукции, и получать значительную экономическую прибыль. У чистой монополии преимущество в издержках может материализоваться в виде прибыли для компании, а не в виде более низких цен для потребителя. По этой причине правительство обычно регулирует деятельность естественных монополий, оговаривая цену, которую они могут назначить.

Большая часть предприятий коммунального обслуживания — электрические и газовые компании, автобусные фирмы, местные компании по водоснабжению и телефонной связи — примеры регулируемых естественных монополий. Было бы пустой тратой средств, если бы местное население снабжали водой и электричеством несколько компаний. В этих отраслях технология такова, что на генераторы, насосные станции, очистительные установки, сеть водопроводных труб и линии передач требуются огромные капитальные затраты. Эта проблема усугубляется еще и потому, что капитальное оборудование должно иметь запас прочности, чтобы выдерживать пиковые нагрузки в жаркие летние дни, когда поливаются лужайки и работают кондиционеры.

Поэтому единственным производителям правительство выдает эксклюзивные разрешения. Однако в обмен на эксклюзивное право заниматься снабжением электричеством, водой или автобусным обслуживанием конкретной географической мест-

ности правительство резервирует за собой право регулировать цены и услуги, чтобы не допустить злоупотреблений властью, которой оно наделило монополии. Некоторые проблемы, связанные с регулированием, будут рассмотрены позже в данной главе и главе 32.

Легальные барьеры: патенты и лицензии

Мы уже отмечали, что правительство зачастую предоставляет естественным монополиям исключительные привилегии. Государство создает также легальные барьеры для вхождения в отрасль, выдавая патенты и лицензии.

Патенты. Предоставляя изобретателю исключительное право контролировать рынок продукта в течение 17 лет, американские патентные законы нацелены на защиту изобретателя от незаконного захвата продукта или технологического процесса конкурирующими предприятиями, которые не участвовали в расходах времени, усилий и денег, потраченных на его разработку. К тому же патенты могут обеспечивать изобретателя монопольным положением на время их действия.

Патентный контроль сыграл заметную роль в росте многих современных индустриальных гигантов, таких, как *National Cash Register*, *General Motors*, *Xerox*, *Polaroid*, *General Electric*, *Du Pont*. Деятельность компании *United Shoe Machinery* — ярчайший пример того, как можно злоупотребить патентным контролем, чтобы достигнуть монопольной власти. Компания *United Shoe* стала исключительным поставщиком некоторых важнейших станков для изготовления обуви благодаря патентному контролю. Она распространила свою монопольную власть на другие типы сапожного оборудования, требуя от пользователей ее патентованных машин подписывать соглашение, по которому производители обу-

ви должны также брать в аренду все другое сапожное оборудование у компании *United Shoe*. Это позволило ей монополизировать рынок, пока правительство не предприняло в 1955 г. антitrustовские расследования, имевшие некоторый эффект.

В основе разработки пригодной для патентования продукции лежат научные исследования. Фирмы, которые достигают монопольной власти путем собственной научно-исследовательской деятельности или путем покупки патентов других фирм, находясь в выгодном положении, усиливают свою рыночную позицию. Прибыли, обеспеченные одним важным патентом, могут быть использованы для того, чтобы финансировать научно-исследовательскую деятельность, необходимую для разработки новой пригодной для патентования продукции. Монопольная власть, достигнутая благодаря патентам, вполне может усиливаться.

Лицензии. Вхождение в отрасль или род деятельности может быть ограничено государством путем выдачи лицензий. Например, на государственном уровне Федеральная комиссия по коммуникациям выдает лицензии радио- и телевизионным станциям. Во многих крупных городах нужно получить муниципальную лицензию, чтобы водить такси. Общеизвестно, что ограничение вследствие этого лицензирования предложения такси приводит к возникновению монопольных доходов владельцев и шоферов такси. В некоторых случаях государство может выдать лицензию себе на снабжение каким-нибудь продуктом и тем самым создать государственную монополию. Например, продажа алкогольных напитков в ряде штатов осуществляется только через принадлежащие государству розничные магазины. Многие штаты фактически «выдали» себе лицензию на проведение лотерей.

Собственность на важнейшие виды сырья

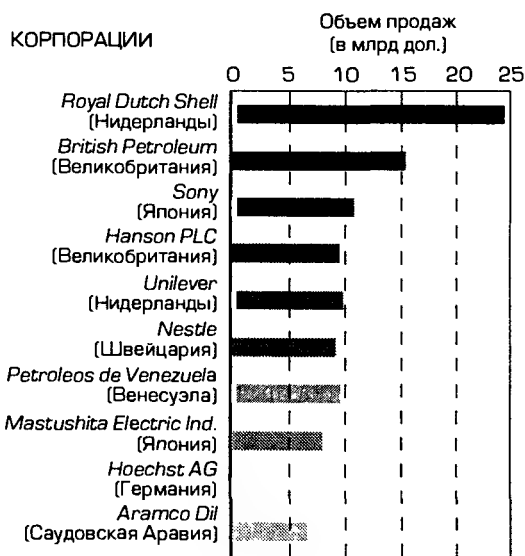
Институт частной собственности может быть использован монополией как средство создания эффективной преграды для потенциальных конкурентов. Фирма, контролирующая сырье, которое является необходимым в процессе производства, может препятствовать созданию конкурирующих фирм. Существует несколько классических примеров этого. Так, *Aluminum Company of America* удерживала свое монопольное положение в алюминиевой отрасли многие годы благодаря контролю над всеми основными источниками бокситов — главного сырья, используемого в алюминиевой промышленности. Одно время *International Nickel Company of Canada* (называемая теперь *Inco*) контролировала приблизительно 90% известных мировых запасов никеля. В разделе «Последний штрих» данной главы показано, что большинство из известных мировых алмазных рудников принадлежит или находит-



МЕЖДУНАРОДНЫЙ РАКУРС 24-1

Конкуренция с иностранными многонациональными корпорациями

Влияние американских фирм на рынок уменьшается из-за конкуренции иностранных корпораций, действующих в пределах США. Таблица показывает 10 крупнейших корпораций обрабатывающей промышленности, выбранных по объему продаж на внутреннем рынке США. Иностранные многонациональные компании произвели примерно 20% продукции в 1993 г. по сравнению с 4% в 1977 г. На их предприятиях занято около 12% рабочей силы американской промышленности.



Источник: Wall Street Journal. 2 December, 1994 (данные предоставлены Wharton School, University of Pennsylvania).

ся под эффективным контролем корпорации *De Beers* из ЮАР. Также очень трудно развиваться новым профессиональным спортивным лигам, когда существующие лиги имеют контракты с лучшими игроками и договоры об аренде главных стадионов и арен.

Два условия

При рассмотрении барьеров для вхождения в отрасль при монополии обратите внимание на два важных момента.

1. Относительная редкость. Барьеры для вхождения в отрасль не являются абсолютно непреодолимыми.

ми, поскольку чистая монополия встречается относительно редко. При том что научно-исследовательская деятельность и научно-технический прогресс могут усилить рыночную позицию фирмы, они могут также подорвать монопольную власть. (Вспомните «Последний штрих» гл. 23.) С течением времени создание новых технологий может уничтожить существующие позиции монополии. Развитие систем курьерской доставки писем, внедрение факсов и электронной почты подорвали монопольную власть почтовой службы. Монополии кабельного телевидения ослаблены внедрением новых технологий, позволяющих телефонным компаниям передавать аудио- и видеосигналы, что дает возможность потребителям смотреть программы в любое удобное для них время.

Аналогичным образом преимущества обладателей патентов можно обойти с помощью разработок новых, отличных от существующих продуктов, являющихся тем не менее их заменителями. Кроме того, могут быть найдены новые источники стратегического сырья. Можно также сказать, что монополия с одной фирмой в отрасли может функционировать сверх отпущенного ей времени только при поддержке правительства, например монополия почтовой службы на доставку специальной почты.

2. Приемлемость. Ранее мы предположили, что монополии могут быть приемлемы или неприемлемы с точки зрения экономической эффективности. В некоторых случаях (на предприятиях коммунального обслуживания и в отраслях массового производства) может возникнуть ситуация, когда рыночный спрос и особенности технологии обусловят необходимость существования монополии, что обеспечит эффективное производство с низкими издержками. Однако наши выводы относительно происхождения монополии (собственность на сырье, патенты, лицензирование и нечестная конкуренция) указывают скорее на нежелательность монополии.

МОНОПОЛЬНЫЙ СПРОС

Прежде чем начать анализ поведения чистой монополии в отношении цен и объема производства, сделаем три допущения.

1. Статус монополии гарантирован патентами, эффектом масштаба или собственностью на ресурсы.
2. Фирма *не регулируется* правительством.
3. Фирма является ценовым монополистом, то есть назначает одну и ту же цену на все единицы выпуска.

Решающее различие между чистым монополистом и чисто конкурентным продавцом лежит на сто-

роне рыночного спроса. Мы помним из главы 23, что в условиях чистой конкуренции продавец встречается с совершенно эластичным спросом при рыночной цене, определенной отраслевым предложением и спросом. Конкурирующая фирма «соглашается с ценой» и может продать так много или так мало, как она хочет, по текущей рыночной цене. Отсюда следует, что каждая дополнительно проданная единица продукции будет добавлять постоянную величину — свою цену — к валовому доходу фирмы. Другими словами, для конкурентного продавца предельный доход является постоянным и равным цене продукции. Это значит, что валовой доход увеличивается на постоянную величину, то есть на постоянную цену каждой проданной единицы продукции. (Обращение к табл. 23-2 и рис. 23-1 освежит в вашей памяти взаимосвязи цены, предельного дохода и валового дохода для фирмы, действующей в условиях чистой конкуренции.)

Кривая спроса монополиста (на самом деле кривая спроса любого действующего в условиях несовершенной конкуренции продавца) имеет разные черты. Так как чистый монополист — это отрасль, его кривая спроса, или продаж, представляет собой кривую отраслевого спроса². Кривая отраслевого спроса не является совершенно эластичной, а, напротив, представляет собой нисходящую кривую. Это иллюстрируется столбцами (1) и (2) табл. 24-1.

Нисходящая кривая спроса имеет три характеристики, которые мы сейчас рассмотрим.

Цена превышает предельный доход

Нисходящая кривая спроса означает, что чистая монополия может увеличить продажи, только назначая более низкую цену на единицу продукции. *Тот факт, что монополист должен понизить цену, чтобы повысить продажи, является причиной того, что предельный доход становится меньше, чем цена (средний доход) для каждого уровня производства, кроме первого.* В чем же причина? Снижение цены будет относиться не только к дополнительно проданной продукции, но также и ко всем другим единицам продукции, которые иначе могли бы быть реализованы по более высокой цене. Каждая дополнительно проданная единица будет добавлять к валовому доходу свою цену — меньшую, чем сумма снижений цены, которая должна быть получена от всех предшествующих единиц продукции.

Для рис. 24-2 мы выбрали две комбинации цены и количества на кривой спроса монополиста: 142 дол. — три единицы и 132 дол. — четыре едини-

² Вспомните, что в главе 23 мы показывали отдельные графики для чисто конкурентной отрасли и для одной фирмы в этой отрасли. Поскольку при чистой монополии фирма и отрасль — это одно и то же, нам нужен только один график.

Определение цены и объема производства: чистая монополия

Таблица 24-1. Доход и издержки производителя в условиях чистой монополии

Доход				Издержки			
(1) Объем производства (в ед.)	(2) Цена (средний доход) (в дол.)	(3) Валовой доход (в дол.)	(4) Предельный доход (в дол.)	(5) Средние валовые издержки (в дол.)	(6) Валовые издержки (в дол.)	(7) Предельные издержки (в дол.)	(8) Прибыль (+) или убыток (-) (в дол.)
0	172	0	162		100	90	-100
1	162	162	142	190,00	190	80	-28
2	152	304	122	135,00	270	70	-34
3	142	426	102	113,33	340	60	-86
4	132	528	82	100,00	400	70	-128
5	122	610	62	94,00	470	80	+140
6	112	672	42	91,67	550	90	+122
7	102	714	22	91,43	640	110	+74
8	92	736	2	93,73	750	130	-14
9	82	738	-18	97,78	880	150	-142
10	72	720		103,00	1030		-310

цы. Понизив цену со 142 до 132 дол., монополист может продать еще одну единицу продукции и, таким образом, получить в качестве дохода цену четвертой единицы в 132 дол. Этот прирост обозначен вертикальным прямоугольником на рис. 24-2. Но чтобы продать четвертую единицу за 132 дол., монополист должен понизить цену на первые три единицы со 142 до 132 дол. Это 10-долларовое снижение при трех единицах вызывает 30-долларовую потерю, что показано горизонтальным прямоугольником на рис. 24-2. Общее изменение валового дохода, или предельный доход от продажи четвертой единицы, составляет 102 дол.: прирост в 132 дол. минус потери в 30 дол.

Из табл. 24-1 мы также видим, что предельный доход от второй единицы продукции составляет 142 дол., а не равен ее цене в 152 дол., потому что цена должна быть снижена на 10 дол. по сравнению с ценой первой единицы, чтобы увеличить продажи с одной до двух единиц. Таким образом, чтобы продать три единицы, фирма должна понизить цену со 152 до 142 дол. Получаемый в результате предельный доход составит только 122 дол. — увеличение на 142 дол. валового дохода за счет продажи третьей единицы за вычетом 10 дол. из цен первых двух единиц продукции. Именно это является причиной, объясняющей, почему значения предельного дохода в столбце (4) табл. 24-1 ниже цены продукции в столбце (2) для всех уровней производства, за исключением первого. Так как предельный доход — это, по определению, прирост валового дохода, связанный с каждой дополнительной единицей продукции, снижающиеся величины предельного дохода означают, что валовой до-

ход будет расти замедляющимся темпом, как показано в столбце (3) табл. 24-1.

Зависимости между кривыми спроса, предельного дохода и валового дохода, описанные в главе 20, графически изображены на рис. 24-3а и 24-3б. Рисуя эти графики, мы по-прежнему исходили из того, что при последовательных сокращениях цены на 10 дол. будет продаваться одна дополнительная единица (столбцы 1–4 табл. 24-1), то есть 11 единиц могут быть проданы по 62 дол., 12 — по 52 дол. и т.д.

Кроме того что кривая предельного дохода лежит ниже кривой спроса, обратите внимание на определенную связь между валовым доходом и предельным доходом. Поскольку предельный доход, по определению, является изменением в валовом доходе, мы замечаем, что до тех пор, пока валовой доход увеличивается, предельный доход положительный. Когда валовой доход достигает максимума, предельный доход равен нулю. А когда валовой доход уменьшается, предельный доход становится отрицательным.

«Диктующий цену»

На всех несовершенных конкурентных рынках, имеющих нисходящую кривую спроса, и при чистой монополии, и при олигополии, и при монополистической конкуренции, фирмы проводят ценовую политику. Их возможность влиять на совокупное предложение приводит к тому, что при принятии решений об объеме производства эти фирмы определяют цену продукта.

Особенно это присуще чистой монополии, при которой одна фирма контролирует совокупный про-

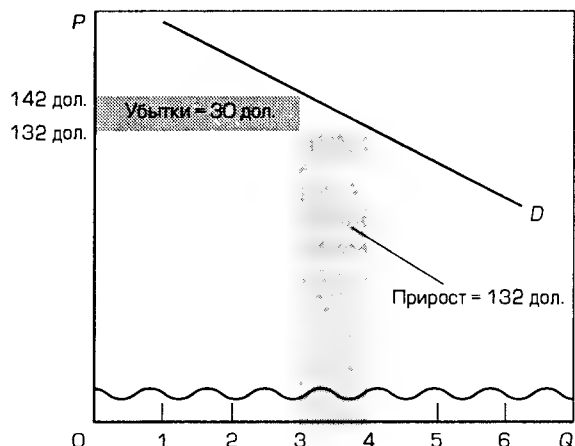


Рисунок 24-2. Цена и предельный доход в условиях чистой монополии

Чистый монополист или фактически любой производитель в условиях несовершенной конкуренции с нисходящей кривой спроса должен снизить цену, для того чтобы продать больше продукции. Вследствие этого предельный доход будет меньше, чем цена. В нашем примере, снижая цену со 142 до 132 дол., монополист получает от продажи четвертой единицы продукции 132 дол. Но из этого прироста нужно вычесть 30 дол., которые представляют собой потерю из-за снижения цены каждой из первых трех единиц продукции на 10 дол. Следовательно, предельный доход четвертой единицы составляет 102 дол. (132 дол. – 30 дол.), то есть он значительно меньше ее цены в 132 дол.

дукт. При нисходящей кривой спроса, когда каждый объем производства связан с некоторой особенной ценой, монополист неизбежно определяет цену, решая, какой объем продукции произвести. Монополист одновременно выбирает и цену, и объем производства. В столбцах (1) и (2) табл. 24-1 мы видим, что монополист может продать только одну единицу по цене 162 дол., только две единицы по цене 152 дол. за штуку и т.д.

Но это не означает, что монополист «свободен» от рыночных сил в установлении цены и объема производства или что покупатель находится полностью во власти монополиста. В частности, нисходящая кривая монополистического спроса означает, что высокие цены связаны с низкими объемами продаж и, наоборот, низкие цены — с большими объемами производства. Поскольку кривая спроса монополиста зафиксирована, он не может повысить цену без потери продаж или увеличить продажи без назначения более низкой цены.

Ценовая эластичность

Проверка валовым доходом ценовой эластичности спроса является основой для нашего третьего выво-

да. Вспомните из главы 20, что тест на валовой доход показывает следующее: когда спрос эластичен, уменьшение цены будет увеличивать валовой доход. Когда спрос неэластичен, падение цены будет уменьшать валовой доход. Отметим, что, начиная с верхнего конца кривой спроса на рис. 24-3, для всех сокращений цены со 172 дол. до приблизительно 82 дол. валовой доход увеличивается (и, следовательно, предельный доход является положительным). Это означает, что спрос эластичен в данном ценовом диапазоне. Напротив, при падении цены ниже 82 дол. валовой доход уменьшается (предельный доход является отрицательным), что указывает на неэластичность спроса.

Общее правило, вытекающее из этих наблюдений, состоит в следующем: монополист никогда не выберет такую комбинацию цены — количества, при которой валовой доход уменьшается (предельный доход является отрицательным). Иначе говоря, *максимизирующий прибыль монополист будет всегда стремиться избегать неэластичного отрезка его кривой спроса в пользу некоторой комбинации цены — количества на эластичном отрезке*. При понижении цены до неэластичной области валовой доход будет уменьшаться. Но более низкая цена связана с большим объемом продукта и, следовательно, с увеличившимися валовыми издержками. Более низкий доход и более высокие издержки означают уменьшение прибыли. (*Ключевой вопрос 4.*)

Краткое повторение 24-1

♦ Чистая монополия — это единственный поставщик товара или услуги, для которых нет близких заменителей.

♦ Монополии существуют из-за наличия барьеров для вхождения в отрасль других фирм, таких, как эффект масштаба, патенты и лицензии, а также право собственности на необходимые ресурсы.

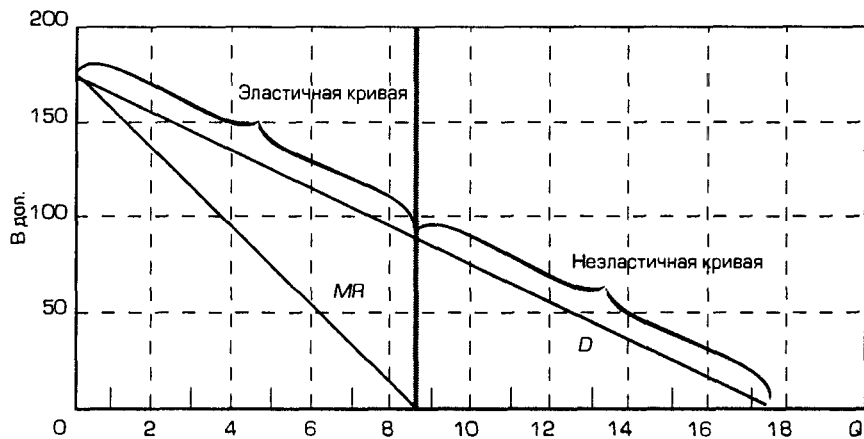
♦ Кривая спроса у монополии идет наклонно вниз, сдвигая вниз кривую предельного дохода.

♦ Идущая наклонно вниз кривая спроса означает, что монополия диктует цену.

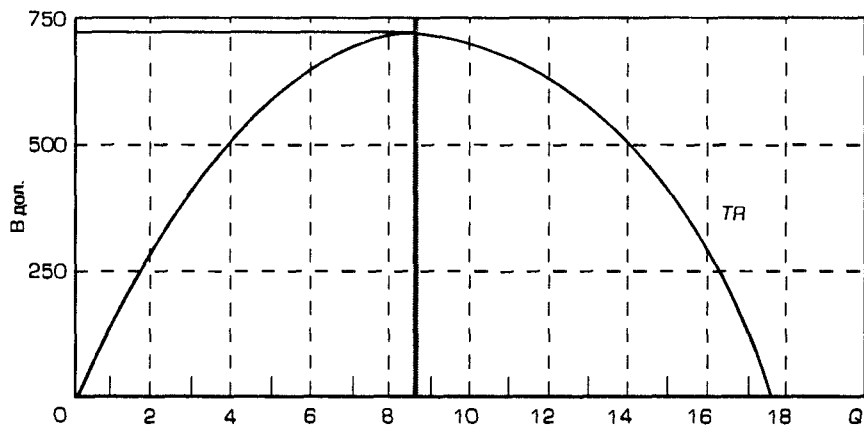
♦ Пока фирма находится в неэластичном сегменте своей кривой спроса, она может увеличить совокупный доход и сократить совокупные издержки, поднимая цену и тем самым увеличивая прибыль.

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ЦЕНЫ И ОБЪЕМА ПРОДУКТА

Какую конкретную комбинацию цены и количества на своей кривой спроса выберет монополия? Чтобы ответить на этот вопрос, мы должны к наше-



а) Кривые спроса и предельного дохода



б) Кривая валового дохода

Рисунок 24-3. Спрос, предельный доход и валовой доход фирмы в условиях несовершенного конкурентного рынка

Так как фирма должна снизить цену, чтобы увеличить продажи, кривая ее предельного дохода (MR) в условиях несовершенной конкуренции лежит ниже ее понижающейся кривой спроса (D). Валовой доход (TR) увеличивается снижающимся темпом, достигает максимума и затем уменьшается. Обратите внимание на то, что, поскольку MR есть изменение в TR, существует особая связь между MR и TR. При движении вниз по эластичному отрезку кривой спроса TR возрастает и, следовательно, MR равен нулю. И при движении вниз по неэластичному отрезку кривой спроса TR снижается так, что MR становится отрицательным. Монополист или другой продавец, действующий в условиях несовершенной конкуренции, никогда не захочет понижать цену на неэластичном отрезке своей кривой спроса, потому что, поступая так, он одновременно будет сокращать валовой доход и увеличивать издержки производства, таким образом, понижая прибыли.

му пониманию спроса монополии добавить понятие издержек производства.

Данные об издержках

Предположим, что, хотя фирма является монополистом на рынке продукта, она приобретает ресурсы на конкурентной основе и использует такую же технологию, что и конкурентная фирма, рассмотренная в предыдущей главе. Это позволит нам использовать данные об издержках, полученные в главе 22 и примененные в главе 23, и облегчит сопоставление решений о цене и производстве чистой монополии с решениями чистого конкурента. Столбцы (5)–(7) табл. 24-1 просто повторяют соответствующие данные об издержках табл. 22-2.

Уравнивание предельного дохода и предельных издержек

Стремящийся к прибыли монополист использует то же логическое обоснование, что и стремящаяся к прибыли фирма в конкурентной отрасли. Он будет производить каждую последующую единицу продукции до тех пор, пока ее реализация обеспечивает больший прирост валового дохода, чем увеличение валовых издержек. Точнее говоря, фирма будет наращивать производство продукции до такого объема, при котором предельный доход равен предельным издержкам ($MR = MC$).

Сравнение столбцов (4) и (7) табл. 24-1 показывает, что максимизирующий прибыль объем производства составляет пять единиц; пятое изделие является

последней единицей продукции, чей предельный доход превышает предельные издержки. Какую цену назначит монополист? Из данных табл. 24-1 (столбцы 1 и 2) видно, что есть только одна цена, при которой пять единиц могут быть проданы, — 122 дол.

Графический этот анализ представлен на рис. 24-4 (*Ключевой график*), где данные о спросе, предельном доходе, средних валовых издержках взяты из табл. 24-1. Сравнение предельного дохода и предельных издержек снова показывает, что максимизирующий прибыль объем продукта составляет пять единиц, или количество Q_m . Единственная цена, при которой Q_m может быть продано, определяется путем восстановления перпендикуляра вверх от максимизирующей прибыль точки на оси продукта и затем под прямым углом от точки, в которой он достигает кривой спроса, до вертикальной оси. Найденная цена равна P_m . Чтобы назначить цену выше, чем P_m , монополист должен сдвинуться вверх по кривой спроса; это означает, что продажи опустятся ниже максимизирующего прибыль уровня Q_m . Если монополист назначит цену меньше, чем P_m , это вызовет рост объема продаж сверх максимизирующего прибыль уровня.

Столбцы (2) и (5) табл. 24-1 показывают, что при пяти единицах продукции цена продукта — 122 дол. — превышает средние валовые издержки в 94 дол. Экономическая прибыль, следовательно, равна 28 дол. на единицу продукции; валовая экономическая прибыль тогда составит 140 дол. (5×28 дол.). На рис. 24-4 прибыль на единицу продукции показана отрезком AP_m , а совокупная экономическая прибыль вычисляется путем умножения прибыли на единицу продукции на максимизирующий прибыль объем производства Q_m .

Максимизирующая прибыль комбинация производства и цены может быть определена путем сравнения валового дохода и валовых издержек, имеющих место при каждом возможном уровне производства. Используя данные столбцов (3) и (6) табл. 24-1, читатель может проверить все выводы, к которым мы пришли, проводя анализ на основе сопоставления предельного дохода с предельными издержками. Аналогично построение графика зависимости валового дохода и валовых издержек от объема продукта также покажет, что максимальная прибыль достигается при пяти единицах. (*Ключевой вопрос 5.*)

Монополия не имеет кривой предложения

Вспомним, что кривая предложения чисто конкурентной фирмы — это та часть кривой предельных издержек, которая лежит над средними переменными издержками (см. рис. 23-6). Кривую предложения определяют, применяя правило максимизации прибыли $P = MC$. При любой данной цене, установ-

ленной рынком, чисто конкурентный продавец максимизирует прибыль, уравнивая эту цену (а она равна предельному доходу) с предельными издержками. Когда рыночная цена поднимается или падает, конкурентная фирма будет двигаться вверх или вниз по кривой предельных издержек, потому что ей выгодно производить больший или меньший объем продукции. Мы считаем, что каждая цена имеет свою уникальную связь с конкретным объемом производства, которая определяет кривую предложения.

На первый взгляд кажется, что кривая предельных издержек чистой монополии будет одновременно и ее кривой предложения. Но это *неверно*. *У чистой монополии нет кривой предложения*. Причина состоит в том, что отношение между ценой и предлагаемым объемом продукции может быть различным. Цена и предлагаемый объем зависят от расположения кривой спроса и, следовательно, от расположения кривой предельного дохода. Как и конкурентная фирма, монополия уравнивает предельный доход с предельными издержками, но для монополии предельный доход меньше цены. Поскольку монополия *не уравнивает* предельные издержки с ценой, вполне возможно, что различные условия спроса приведут к различным максимизирующим ценам для того же объема продукции. Чтобы убедиться в этом, обратитесь к рис. 24-4 и нанесите карандашом более крутую (менее эластичную) кривую спроса, рисуя соответствующую ей кривую предельного дохода таким образом, чтобы она пересеклась с кривой предельных издержек в той же точке, что и настоящая кривая предельного дохода. С более крутой кривой спроса это новое количество $MR = MC$ даст более высокую цену. Вывод: не существует единственной, уникальной цены, связанной с объемом произведенной продукции Q_m , и поэтому у чистой монополии нет кривой предложения.

Неправильные представления о монополистическом ценообразовании

Наше исследование разрушает некоторые распространенные заблуждения относительно поведения монополий.

1. Не самая высокая цена. Поскольку монополист может манипулировать объемом продукта и ценой, будет мнение, что монополист «будет назначать наивысшую цену, которую он может получить». Это мнение явно вводит в заблуждение. Существует много значений цены выше P_m (рис. 24-4), но монополист избегает их, потому что они влекут за собой прибыль, меньшую, чем максимальная. *Совокупная* прибыль представляет собой разницу между *совокупным* доходом и *совокупными* издержками. И то и другое в равной степени зависит от продан-

КЛЮЧЕВОЙ ГРАФИК

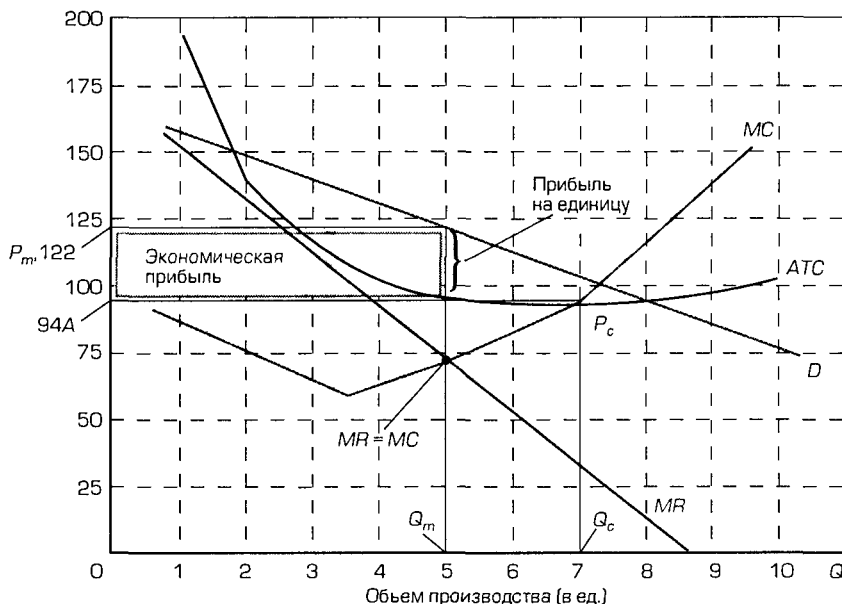


Рисунок 24-4. Максимизирующее прибыль положение фирмы в условиях чистой монополии

В условиях чистой монополии производитель максимизирует прибыль, производя объем продукции, при котором $MR = MC$. В этом случае прибыль составляет AP_m на единицу продукции, а совокупные прибыли измеряются белым прямоугольником.

ного количества продукции, цены и издержек на единицу продукции.

2. Прибыли совокупные, а не на единицу продукции. Монополист стремится к максимальной совокупной прибыли, а не к максимальной прибыли на единицу продукции. На рис. 24-4 сравнение вертикального расстояния между средними издержками и ценой при различных возможных объемах производства показывает, что прибыль на единицу продукции больше в точке, которая расположена немного левее от максимизирующего прибыль выпуска Q_m . Это проще увидеть в табл. 24-1, где прибыль на единицу составляет 32 дол. (132 дол. — 100 дол.) при четырех единицах продукции в сравнении с 28 дол. (122 дол. — 94 дол.) при максимизирующем прибыль объеме в пять единиц. В этом примере монополист соглашается на более низкую, чем максимальная, прибыль на единицу продукции по той причине, что дополнительные продажи компенсируют более низкую прибыль на единицу продукции. Стремящийся к прибыли монополист скорее стал бы продавать пять единиц, приносящих прибыль в 28 дол. на единицу продукции (ради совокупной прибыли в 140 дол.), чем четыре единицы, приносящие прибыль в 32 дол. на единицу (ради совокупной прибыли только в 128 дол.).

3. Убытки. Нужно также подчеркнуть, что чистая монополия не гарантирует экономических прибылей. Правда, вероятность получения экономических прибылей больше у чистой монополии, чем у чисто конкурентного производителя. В долговременном периоде при возможности свободного и легкого вхождения новых фирм в отрасль чистый конкурент будет получать нормальную прибыль, в то время как барьеры для вхождения позволяют монополисту сохранять экономические прибыли в долговременном периоде³. В отличие от ситуации конкуренции барьеры для вхождения не пускают потенциальных участников отрасли, которые увеличили бы предложение, вызвали снижение цены и ликвидировали экономическую прибыль.

Конечно, как и чистый конкурент, монополист не будет постоянно действовать с убытком. Столкнувшись с убытками, владельцы фирм предпочтут переместить свои ресурсы в альтернативные отрас-

³ Кроме того, разница между краткосрочным и долгосрочным периодом менее важна в условиях монополии, чем в условиях чистой конкуренции. При чистой конкуренции вхождение или выход фирм гарантирует, что экономические прибыли будут нулевыми в долговременном периоде. Но при чистой монополии барьеры для вхождения препятствуют ликвидации экономической прибыли новыми фирмами в ходе конкуренции.

ли, которые дают более высокие доходы. Таким образом, мы можем ожидать, что монополист получит нормальную или более высокую прибыль в долгосрочном периоде. Но если ситуация со спросом и издержками, с которой сталкивается монополист, не так благоприятна, как показанная на рис. 24-4, то возникнут убытки в краткосрочном периоде. Несмотря на свое господство на рынке, монополист, как показано на рис. 24-5, из-за низкого спроса и относительно высоких издержек несет убытки в краткосрочном периоде. Тем не менее он продолжает действовать до тех пор, пока его совокупный убыток меньше постоянных издержек. Точнее, при Q_m цена продукта монополиста P_m превышает его средние переменные издержки. Однако правительственная корпорация *AMTRAK*, обладающая монополией на перевозки пассажиров на поездах дальнего следования, постоянно работает с убытком. Это относится и к почтовой службе.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЭФФЕКТЫ МОНОПОЛИИ

Давайте теперь оценим чистую монополию с точки зрения общества в целом. Наше обсуждение будет касаться: 1) цены, объема производства и эффективности; 2) распределения дохода; 3) некоторых неопределенностей, связанных с проведением сравнений издержек между конкурирующими и монополистическими фирмами; 4) технологического прогресса.

Цена, объем производства и эффективность

В главе 23 мы сделали вывод, что результатом чистой конкуренции может быть и производственная эффективность, и эффективность размещения ресурсов. Производственная эффективность достигается потому, что свободное вхождение и массовый выход фирм заставили бы их работать при оптимальной норме выработки, когда удельные издержки производства были бы минимальными. Цена продукта тогда находилась бы на низшем уровне, согласующемся со средними валовыми издержками. На рис. 24-4 показано, что конкурирующая фирма продала бы Q_c единиц продукции по цене P_c .

Эффективность размещения ресурсов отражается в том, что производство в условиях конкуренции происходило бы до той точки, в которой цена (мера стоимости продукта для общества) была бы равна предельным издержкам (мере альтернативной продукции, от которой отказалось общество, производя любой данный товар).

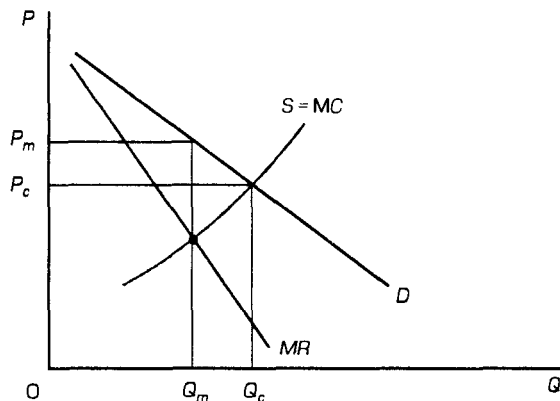
Рис. 24-4 показывает, что *при тех же издержках* фирма, действующая в условиях чистой монополии, достигнет намного менее желательных результатов.

Как мы уже обнаружили, чистый монополист будет максимизировать прибыли, производя объем продукции Q_m и назначая цену P_m . Можно легко увидеть, что монополист сочтет выгодным продавать меньший объем продукции и назначать более высокую цену, *чего не сделал бы конкурирующий производитель*⁴. Выпуск Q_m не доходит до точки Q_c , в которой минимизируются средние валовые издержки (точки пересечения *MC* и *ATC*). В столбце (5) табл. 24-1 мы видим, что *ATC* при пяти единицах выпуска монополиста составляют 94,00 дол. по сравнению с 91,43 дол., которые были бы результатом в условиях чистой конкуренции. Более того, при Q_m цена намного больше, чем предельные издержки. Это означает, что общество оценивает дополнительные единицы монополизированного продукта более высоко, чем альтернативную продукцию, которую можно было бы произвести из тех же ресурсов. Другими словами, максимизирующий прибыль объем продукта монополиста приводит к недораспределению ресурсов; монополист считает выгодным ограничение объема и, следовательно, использование меньшего количества ресурсов, чем оправдано с точки зрения общества. Таким образом, ни производственная эффективность, ни эффективность размещения ресурсов недостижимы на монополистических рынках.

Распределение дохода

В большинстве случаев монополии в бизнесе способствуют неравенству в распределении дохода. Пользуясь своей властью над рынком, монополии назначают более высокие цены, чем назначила бы чисто конкурентная фирма, имеющая те же издерж-

⁴ На рис. 24-4 сравнение цены и объема продукции у монополии и чистой конкуренции дается аналогично случаю с одной чистой конкурентной фирмой (см. рис. 23-7а). Однако анализ также можно начать с чисто конкурентной отрасли (см. рис. 23-7б, который воспроизведен ниже). Вспомните, что кривая предложения конкурентной отрасли *S* является горизонтальной суммой кривых предельных



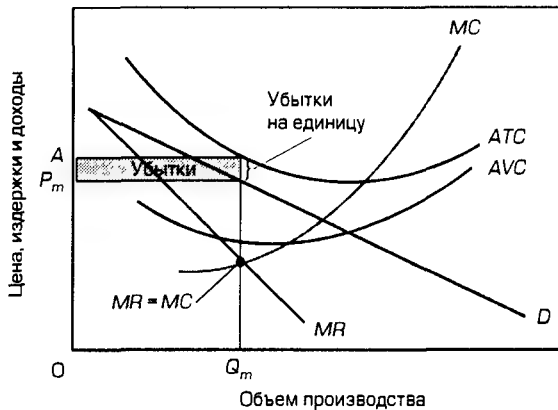


Рисунок 24–5. Минимизирующее убытки положение фирмы в условиях чистой монополии

Если спрос D низок, а издержки высоки, производитель в условиях чистой монополии может не получить прибыль. Поскольку P_m превышает AVC в точке Q_m , он будет минимизировать убытки в краткосрочном периоде, производя такой объем продукции, для которого $MR = MC$. Убыток на единицу продукции равен AP_m , а совокупные убытки обозначены закрашенным прямоугольником.

ки производства; они также могут наложить на потребителей «частный налог» и получить значительную экономическую прибыль. Эта прибыль монополий распределяется среди узкого круга владельцев акций корпораций, которые, как правило, относятся к группе с высокими доходами. Таким образом, владельцы монополистических предприятий обогащаются за счет остальных слоев общества.

Исключение: если покупатели продукции монополии богаче, чем ее владельцы, монополия может

издержек всех фирм в отрасли. Сравнивая ее с отраслевым спросом D , мы получаем чисто конкурентную цену и объем продукта P_c и Q_c . Теперь предположим, что эта отрасль становится чистой монополией в результате всеобщего слияния или выкупа одной фирмой всех ее конкурентов. Примем также, что никаких изменений в издержках или рыночном спросе после этой значительной перемены в отраслевой структуре не происходит. То, что было раньше, скажем, 100 конкурирующими фирмами, является уже чистым монополистом, состоящим из 100 филиалов.

Кривая отраслевого предложения — теперь просто кривая предельных издержек монополиста — это совокупность кривых MC ее многих филиалов. Важное изменение, однако, происходит на стороне рыночного спроса. С точки зрения каждой отдельной конкурирующей фирмы спрос был совершенно эластичным, и предельный доход был, следовательно, равен цене. Каждая фирма уравнивала MC с MR (и, следовательно, с P), максимизируя прибыль (см. гл. 23). Но отраслевой спрос и индивидуальный спрос одинаковы для чистого монополиста, когда фирма является отраслью и, таким образом, монополист правильно представляет себе нисходящую кривую спроса D . Это значит, что предельный доход MR будет меньше, чем цена; графически кривая MR лежит ниже кривой спроса. Выбирая положение $MC = MR$, максимизирующее прибыль, монополист выбирает объем продукта Q_m , меньший, чем цена P_m , которая больше, чем в том случае, если бы отрасль была организована на конкурентной основе.

сократить неравенство доходов. Несомненно, некоторые монополии, производящие продукцию, имеющую международный спрос, такую, как металлы, бананы и кофе, перераспределяют мировой доход, забирая что-то у богатых потребляющих стран для более бедных развивающихся стран. Но, как правило, монополия способствует неравенству распределения доходов.

Сложности определения издержек

Оценка чистой монополии привела нас к заключению о том, что при *одинаковых издержках* чисто монополистическая фирма сочтет выгодным назначать более высокую цену, производить меньший объем продукции и будет благоприятствовать размещению экономических ресурсов, худшему, чем у фирм в условиях чистой конкуренции. Эти различающиеся результаты коренятся в барьерах для вхождения, которые присущи монополии.

Теперь мы должны усложнить условия, признав, что издержки могут быть неодинаковыми для чисто конкурентного и монополистического производителей. Издержки на единицу продукции, которые несет монополист, могут быть либо больше, либо меньше, чем издержки, с которыми встречается фирма, действующая в условиях чистой конкуренции. Существует несколько потенциально противоречивых соображений: 1) эффект масштаба; 2) понятие «X-неэффективность»; 3) издержки сохранения монополии; 4) «очень долгосрочная» перспектива, которая предусматривает технологический прогресс. Первые два вопроса рассматриваются в этом разделе, а технологический прогресс — в следующем.

Повторное рассмотрение эффекта масштаба. Допущение, что издержки на единицу продукции у фирм, действующих в условиях чистой конкуренции и чистой монополии, одинаковы, может не иметь силы на практике. При данной технологии производства и, следовательно, издержках производства потребительский спрос может быть недостаточным, чтобы поддерживать большое количество конкурентных фирм, производящих такой объем продукции, который позволяет каждой из них реализовать весь *существующий* эффект масштаба. В таких случаях фирма должна быть большой по отношению к рынку, то есть она должна быть монополистической, чтобы эффективно производить (при низких издержках на единицу продукции). Это ситуация естественной монополии, обсуждавшаяся ранее.

Большинство экономистов считают, что для естественных монополий или предприятий коммунального обслуживания такая ситуация не является достаточно значимой, чтобы разрушить наши общие выводы относительно ограничительной приро-

ды монополии. Факты говорят о том, что крупные корпорации, действующие во многих обрабатывающих отраслях, обладают большей монопольной властью, чем может быть оправдано на том основании, что они просто получают выгоду от эффекта масштаба. Вспомните, что в разделе «Последний штрих» главы 22 приводятся факты, которые говорят о том, что большинство отраслей могли быть вполне конкурентными при малых размерах без принесения в жертву эффекта масштаба.

X-неэффективность. В то время как эффект масштаба *может* свидетельствовать в защиту монополии лишь в немногих случаях, понятие X-неэффективности показывает, что издержки монополии могут быть *выше* издержек, присущих более конкурентным отраслям. Что же такое X-неэффективность? Почему она больше досаждала монополистам, чем конкурирующим производителям?

Все кривые средних издержек, использованные в этой и других главах, основаны на допущении, что фирма выбирает из *существующих* технологий именно ту, которая является наиболее эффективной, или, другими словами, ту технологию, которая позволяет добиться минимума средних издержек для каждого уровня производства. **X-неэффективность** имеет место тогда, когда фактические издержки для любого объема производства больше минимально возможных издержек. На рис. 24-6 X-неэффективность представлена издержками на единицу продукции ATC_x (в противоположность ATC_c) для объема Q_c и средними издержками ATC'_x (а не ATC_m) для объема Q_m . Любая точка над кривой средних издержек

жек на рис. 24-6 достижима, но отражает внутреннюю неэффективность, или «плохой менеджмент».

Почему же имеет место X-неэффективность, которая, очевидно, ведет к снижению прибыли? Ответ состоит в том, что цели менеджеров, например рост фирмы, уклонение от предпринимательского риска, сокращение своих нагрузок, обеспечение работой некомпетентных родственников и друзей, могут противоречить задаче минимизации издержек. X-неэффективность может также возникнуть на той фирме, где недостаточно простимулированы работники или применяются упрощенные эмпирические методы принятия решений без учета расчетов издержек и доходов.

Для нашего анализа уместен вопрос: являются ли монополистические фирмы более чувствительными к X-неэффективности, чем конкурирующие производители? Вероятно, действительно более чувствительны. Теоретически фирмы в конкурентных отраслях постоянно находятся под давлением со стороны конкурентов, которые вынуждают их быть внутренне эффективными. Монополисты и олигополисты, напротив, защищены от конкурентных сил, что способствует возникновению X-неэффективности.

Эмпирические данные об X-неэффективности в основном представлены в виде анекдотических случаев и отрывочных сведений, но тем не менее они наводят на мысль, что X-неэффективность тем больше, чем меньше уровень конкуренции. Например, согласно обоснованным оценкам, X-неэффективность может составлять 5% или более издержек

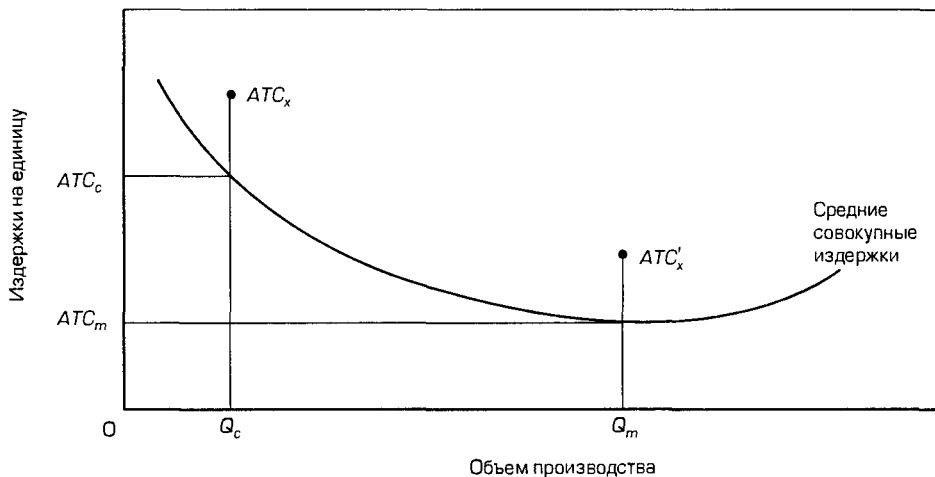


Рисунок 24-6. X-неэффективность

Эта диаграмма показывает, что X-неэффективность — неэффективная внутренняя деятельность фирмы — приводит к более высоким, чем необходимо, издержкам. Например, издержки на единицу продукции могли бы быть равны ATC_x , а не ATC_c для Q_c единиц продукции и ATC'_x , а не ATC_m для Q_m единиц продукции.

монополистов, но только 3% издержек «средней» олигополистической отрасли, в которой четыре крупнейшие фирмы производят 60% общего объема продукции⁵. По мнению специалиста, «данные фрагментарны, но убедительны. X-неэффективность существует и в большей степени подвержена снижению, когда давление конкурентов сильно, чем когда фирмы обладают изолированным рыночным положением»⁶.

Издержки «погони за прибылью». Экономисты используют термин **издержки «погони за прибылью»** при определении деятельности по использованию доходов или богатства, а также специфических ресурсов или общественных фондов для поддержания монополии. Мы знаем, что монополист может зарабатывать экономическую прибыль в течение долгосрочного периода. Следовательно, неудивительно, что он может пойти на значительные расходы, чтобы получить или сохранить монопольные привилегии, гарантируемые государством. Монополистический барьер для вхождения в отрасль может быть обусловлен законодательством или особой лицензией, выдаваемой государственными органами, как, например, в радио- и телевизионном вещании. Стремясь поддержать или увеличить обусловленные этим положением экономические прибыли, монополист может израсходовать значительные суммы на легальные платежи, «обработку» членов Конгресса, рекламу, связи с общественными организациями, чтобы склонить правительство к обеспечению привилегированного положения или его сохранения. Эти расходы ничего не добавляют к объему продукции фирмы, но, безусловно, увеличивают ее издержки. Издержки «погони за прибылью» могут привести к более высоким совокупным издержкам и большим потерям эффективности, чем показано на рис. 24-4.

Научно-технический прогресс: динамическая эффективность

Мы уже отмечали, что следует смягчить осуждение монополии в тех случаях, когда существующий положительный эффект масштаба может быть потерян, если отрасль будет состоять из большого числа мелких конкурирующих фирм. Теперь мы должны рассмотреть вопрос о **динамической эффективности**, который, по сути, является анализом вероятности того, что монополисты со временем разрабатывают более эффективную производственную технику, чем

конкурентные фирмы. Действительно ли монополисты больше совершенствуют технологию производства, с помощью этого понижая кривые своих средних издержек, чем конкурирующие производители? Хотя мы сосредоточимся на изменениях в производственной технике, тот же самый вопрос применим и к усовершенствованию продукции. Имеют ли монополисты больше средств и стимулов для улучшения продукции и, следовательно, для более полного удовлетворения потребительского спроса? Эти вопросы являются основой многих разногласий среди экономистов.

Конкурентная модель. Конкурентные фирмы, безусловно, имеют стимул — по сути дела, требование рынка — использовать наиболее эффективную из *известных* производственную технику. Мы видели, что само их выживание зависит от эффективности. Но в то же время конкуренция склонна лишать фирмы экономической прибыли — важного средства и основного стимула разработки *новой*, улучшенной производственной техники или *новой* продукции. Прибыли от научно-технического прогресса могут быть недолговечными для осуществляющего нововведения конкурентного производителя. Внедряющая нововведения фирма в конкурентной отрасли быстро обнаружит, что многие ее конкуренты начали дублировать или копировать технические новинки; в результате они будут получать прибыль от удачного технологического исследования, не затрачивая средств на исследования.

Монополистическая модель. Мы показали, что благодаря барьерам для вхождения в отрасль монополист может постоянно получать значительные экономические прибыли. Следовательно, чистый монополист имеет большие финансовые ресурсы для внедрения достижений научно-технического прогресса, чем конкурентные фирмы. Но есть ли у монополиста стимулы к внедрению технологических достижений? На этот вопрос нет однозначного ответа.

Однако один из доводов ясно указывает на то, что у монополиста почти нет стимулов к разработке новой техники или продукции: отсутствие конкурентов означает, что нет автоматического стимула к развитию научно-технического прогресса на монополизированном рынке. Вследствие защищенного положения на рынке чистый монополист может позволить себе быть неэффективным и вялым. Острое соперничество на конкурентном рынке не позволяет быть неэффективным, поскольку это приводит к убыткам; неэффективный же монополист не понесет потерь, потому что у него нет конкурентов. У монополиста есть все основания для удовлетворенности существующим положением, для того чтобы стать самодовольным. Монополисту зачастую весьма выгодно отказываться от технологических

⁵ Shepherd W. G. The Economics of Industrial Organization. 3d ed. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, Inc. 1990. Довольно широкий обзор конкретных случаев, свидетельствующих о X-неэффективности, представлен в кн.: Scherer F. M. and Ross D. Industrial Market Structure and Economic Performance, 3d ed. Chicago: Rand McNally College Publishing Company, 1990. P. 668–672.

⁶ Scherer F. M. and Ross D., цит. выше. P. 672.

усовершенствований и в области техники, и в области продукции, с тем чтобы полностью использовать действующее капитальное оборудование. Новые и усовершенствованные техника и продукты, как утверждается, могут быть скрыты монополистами, чтобы избежать любых потерь, вызванных неожиданным моральным износом уже действующих машин и оборудования. И даже когда усовершенствованная техника с опозданием внедряется монополистами, сопровождающие этот процесс сокращения издержек будут доставаться монополистам как приросты прибылей и только частично (если вообще будут) — потребителям в форме более низких цен и возросшего объема продукции.

Сторонники этой точки зрения указывают, что в ряде отраслей, близких к монополии, например сталелитейной или алюминиевой, заинтересованность в научно-исследовательской работе всегда была минимальной. Улучшения, которые все же были осуществлены, пришли в значительной степени извне или от более мелких фирм, которые составляют «конкурентную окраину».

Существует два важнейших контраргумента.

1. Научно-технический прогресс является средством понижения издержек на единицу продукции и, таким образом, увеличения прибылей. Как видно из анализа рис. 24-4, более низкие издержки приведут к максимизирующему приросту положения, которое обусловит больший объем продукции и более низкую цену, чем раньше. Любое увеличение прибылей не будет носить временного характера; барьеры для вхождения в отрасль защищают монополиста от посягательств на прибыль со стороны конкурентов. Короче говоря, технические усовершенствования выгодны монополисту и, следовательно, они будут реализованы.

2. Научно-исследовательская работа и технические нововведения могут быть одним из монополистических барьеров для вхождения в отрасль; следовательно, монополист должен настойчиво продолжать добиваться успеха в этой области или стать жертвой новых конкурентов. Технический прогресс, как утверждается, является самым главным фактором сохранения монополии.

Смешанная картина. Что можно сказать, обобщив выводы, касающиеся экономической эффективности чистой монополии? В статической экономической системе, где эффект масштаба одинаково доступен чисто конкурентным фирмам и монополиям, чистая конкуренция будет более выгодна чистой монополии, потому что чистая конкуренция заставляет использовать самую известную технологию и размещает ресурсы согласно потребностям общества. Однако когда эффект масштаба, доступный монополиям, оказывается недоступен мелким

конкурентам, или в динамичных условиях, в которых необходимо учитывать изменения в темпах технического прогресса, неэффективность чистых монополий менее очевидна.

Два варианта политики. Когда чистая монополия доходит до точки значительной экономической неэффективности и это может продолжаться долго, существуют два варианта политики.

1. Антитрестовские меры. Мы подробно рассмотрим в главе 32, какие штрафные меры по антитрестовскому законодательству правительство может применить против монополий, пытаясь разделить их на конкурирующие фирмы.

2. Регулирование деятельности предприятий коммунального обслуживания. Общество может разрешить существование монополий, но при этом производить прямое регулирование их цен и деятельности. Мы изучим процесс регулирования деятельности предприятий коммунального обслуживания далее в этой главе, а также в главе 32.

Краткое повторение 24-2

♦ Монополия максимизирует прибыль (или минимизирует убытки) при объеме производства, когда $MR = MC$, и назначает цену, которая соответствует этому объему на ее кривой спроса.

♦ При равных издержках монополия будет менее эффективной, чем чисто конкурентная фирма, потому что монополия производит меньший объем продукции и назначает более высокую цену.

♦ Неэффективность монополии можно компенсировать или уменьшить за счет эффекта масштаба и технического прогресса, но она усилится за счет X -неэффективности и издержек «погони за прибылью».

ЦЕНОВАЯ ДИСКРИМИНАЦИЯ

Перед тем как перейти к обсуждению регулируемых монополий, давайте расширим границы нашего анализа, чтобы рассмотреть ценовую дискриминацию. До этого времени мы полагали, что монополист назначает единую цену для всех покупателей. При определенных условиях монополист мог бы использовать свое рыночное положение в большей степени и, таким образом, увеличить прибыли, назначая разные цены для различных покупателей. Поступая так, продавец занимается ценовой дискриминацией. **Ценовая дискриминация имеет место, когда данный продукт продается по более чем одной цене и ценовые различия не оправдываются различиями в издержках.**

Условия

Возможность проведения ценовой дискриминации доступна не для всех продавцов. Ценовая дискриминация осуществима, когда реализуются три условия.

1. Монопольная власть. Наиболее очевидно, что продавец должен быть монополистом или по крайней мере обладать некоторой степенью монопольной власти, то есть определенной способностью контролировать производство и ценообразование.

2. Разделение рынка. Продавец должен быть способен выделять покупателей в отдельные классы, в которых каждая группа имеет разную готовность или способность платить за продукт. Такое разделение покупателей обычно основывается на различной эластичности спроса, что впоследствии мы поясним на примерах.

3. Невозможность перепродажи. Первоначальный покупатель не может перепродавать товар или услугу. Если те, кто покупает на участке рынка с низкими ценами, могут легко перепродать на участке рынка с высокими ценами, то происходящее в результате снижение предложения увеличит цену на участке рынка с высокими ценами. Политика ценовой дискриминации, таким образом, будет подорвана. Это означает, что отрасли услуг, например отрасли перевозок или юридических либо медицинских услуг, особенно восприимчивы к ценовой дискриминации.

Примеры

Ценовая дискриминация широко практикуется в американской экономике. Так, агент по продаже товаров, который должен сообщать важную информацию руководству корпорации, имеет высоконэластичный спрос на междугородние телефонные услуги и платит высокий дневной тариф. Студент колледжа, периодически звонящий родственникам, имеет эластичный спрос и откладывает разговор, чтобы воспользоваться более низким тарифом вечернего времени или выходного дня. Электрические компании часто делят свои рынки по конечному потреблению, например освещению и отоплению. Отсутствие приемлемых заменителей означает, что спрос на электричество для освещения является неэластичным и цена за киловатт-час для этого применения высока. Но наличие природного газа и нефти как альтернатива электрическому отоплению делает спрос на электричество для этой цели эластичным, и поэтому назначаемая цена ниже. Таким образом, типично, что для промышленных потребителей электричества устанавливаются более низкие тарифы, чем для жилых домов, потому что

первые могут сами организовать выработку электроэнергии, в то время как индивидуальное домохозяйство не может этого сделать.

Владельцы кинотеатров и площадок для гольфа меняют цены в зависимости от времени (более высокие цены вечером и в выходные дни, когда велик спрос) и от возраста (способность платить). На железных дорогах тариф, установленный на тонномиллию перевозки грузов, меняется в соответствии с рыночной стоимостью перевозимого продукта. Грузоотправителю 10 т телевизионных приемников или украшений для платьев будет установлен больший тариф, чем грузоотправителю 10 т гравия или угля. Авиалинии устанавливают более высокие тарифы для бизнесменов, чей спрос неэластичен, и снижают тарифы для туристов, чей спрос более эластичен. В гостиницах, ресторанах, театрах и аптеках существуют скидки для пенсионеров. В международной торговле ценовая дискриминация называется демпингом. Например, южнокорейский производитель электронной аппаратуры может продавать телевизоры на 100 дол. дешевле в США, чем у себя в стране.

Последствия

Экономические последствия ценовой дискриминации по своему существу двойственны.

1. Неудивительно, что монополист способен увеличивать свои прибыли, занимаясь ценовой дискриминацией.

2. При остальных равных условиях монополист, занимающийся дискриминацией, будет производить больший объем продукции, чем не занимающийся дискриминацией монополист.

1. Больше прибылей. Для того чтобы понять, почему ценовая дискриминация может принести дополнительные прибыли, следует опять посмотреть на нисходящую кривую спроса монополиста на рис. 24-4. Хотя максимизирующая прибыль единая цена составляет 122 дол., отрезок кривой спроса, лежащий над областью прибыли на рис. 24-4, показывает, что есть покупатели продукта, которые скорее заплатили бы за продукт *больше, чем* P_m (122 дол.), чем отказались бы от него.

Если монополист может установить и выделить каждого из этих покупателей и, таким образом, назначить максимальную цену, которую каждый из них заплатил бы, продажа любого данного объема продукции будет более прибыльной. В столбцах (1) и (2) табл. 24-1 мы видим, что покупатели первых четырех единиц продукции захотели бы заплатить больше, чем цена равновесия в 122 дол. Если продавец мог бы каким-то образом заниматься совершенной ценовой дискриминацией путем получения максимальной цены, которую заплатил бы каждый

покупатель, то валовой доход увеличился бы с 610 дол. ($122 \text{ дол.} \times 5$) до 710 дол. ($122 \text{ дол.} + 132 \text{ дол.} + 142 \text{ дол.} + 152 \text{ дол.} + 162 \text{ дол.}$) и прибыль увеличилась бы, таким образом, со 140 дол. ($610 \text{ дол.} - 470 \text{ дол.}$) до 240 дол. ($710 \text{ дол.} - 470 \text{ дол.}$).

2. Больше продукции. При прочих равных условиях занимающийся дискриминацией монополист на деле предпочтет производить больший объем продукции, чем не занимающийся дискриминацией. Вспомните, что, когда не занимающийся дискриминацией монополист понижает цену, чтобы продать дополнительную продукцию, более низкая цена будет использоваться не только при дополнительных продажах, но и для продаж *всех* предшествующих единиц продукции. В результате предельный доход становится меньше цены, и графически кривая предельного дохода лежит ниже кривой спроса. Тот факт, что предельный доход меньше цены, является антистимулом для возросшего производства.

Но когда занимающийся совершенной дискриминацией монополист понижает цену, последняя используется *только* для проданной дополнительной единицы, а не для предшествующих единиц. Следовательно, цена и предельный доход равны для любой единицы продукции. Графически кривая предельного дохода монополиста, занимающегося совершенной дискриминацией, будет совпадать с его кривой спроса, и антистимул для возросшего производства будет устранен.

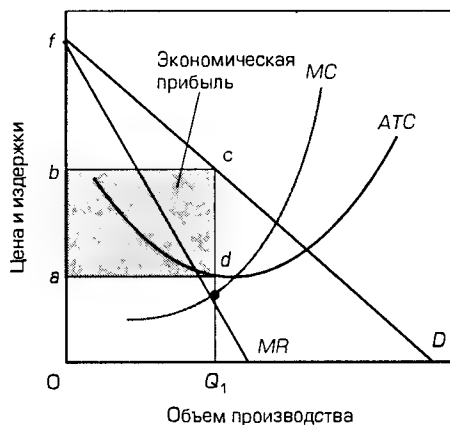
Как было показано ранее в табл. 24-1, поскольку предельный доход теперь равен цене, монопо-

лист сочтет, что прибыльно производить скорее семь, чем пять, единиц продукции. Дополнительный доход от шестой и седьмой единиц составляет 214 дол. ($112 \text{ дол.} + 102 \text{ дол.}$). Таким образом, валовой доход для семи единиц составляет 924 дол. ($710 \text{ дол.} + 214 \text{ дол.}$). Валовые издержки для семи единиц составляют 640 дол., так что прибыль равна 284 дол.

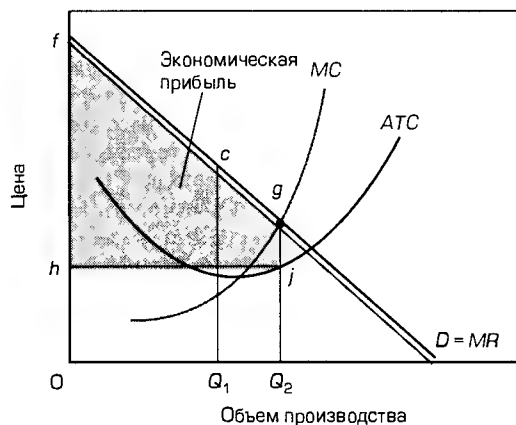
Безусловно, ценовая дискриминация увеличивает прибыль монополиста, однако она также приводит к большему объему производства и, таким образом, к меньшей неэффективности распределения. В нашем примере количество произведенных единиц — семь — соответствует количеству, которое получится при чистой конкуренции, то есть эффективность распределения ($P = MC$) достигнута.

Графические выводы. Рис. 24-7 суммирует все эффекты ценовой дискриминации. Так, рис. 24-7а просто повторяет рис. 24-4 в обобщенной форме, чтобы показать позицию недискриминирующего монополиста, как исходную посылку. Недискриминирующий монополист производит продукцию в объеме Q_1 (где $MR = MC$) и назначает цену Q_1c (равную отрезку Ob). Совокупные доходы занимают площадь прямоугольника $ObcQ_1$, а экономическая прибыль — площадь $abcd$.

Из рис. 24-7б видно, что монополист занимает совершенной ценовой дискриминацией, назначая каждому покупателю самую высокую цену, которую он согласен заплатить. Начиная с нуля, каждая последующая единица продукции продается по цене, указанной соответствующей точкой на кривой спроса. Это означает, что кривые спроса и пре-



а) Монополист с единой ценой



б) Совершенно дискриминирующий монополист

Рисунок 24-7. Монополист с единой ценой против совершенно дискриминирующего монополиста

Совершенно дискриминирующий монополист (рис. б) собирает больше прибыли ($hfgj$ по сравнению с $abcd$) и производит больший объем продукции (Q_2 , а не Q_1), чем произвел бы монополист с единой ценой (рис. а). Потребители на отрезке fc кривой спроса (рис. б) будут платить более высокие цены с дискриминацией, а те, что на отрезке cg , заплатят меньше.

ПОСЛЕДНИЙ ШТРИХ

БРИЛЛИАНТЫ КОРПОРАЦИИ *DE BEERS*:
ВЕЧНАЯ МОНОПОЛИЯ?

Консолидированные алмазные копи корпорации *De Beers* в ЮАР являются одной из сильнейших и долгоживущих монополий в мире, которая в течение 60 лет доминирует на мировом рынке алмазов.

Корпорация *De Beers* производит 50% всех необработанных алмазов мира и покупает для перепродажи большую долю алмазов, добываемых в других странах. В результате она продает свыше 80% алмазов в мире избранной группе производителей обработанных алмазов и дилерам.

Поведение монополии. Поведение корпорации *De Beers* и его результаты очень точно представлены моделью не регулируемой монополии на рис. 24-4. Она продает только то количество бриллиантов, которое обеспечивает соответствующую монопольную цену. Эта цена далека от издержек производства, а прибыль при этом огромна. В «хорошие» годы прибыль составляет 60% совокупных доходов, а норма прибыли на капитал достигает 30% или более.

Когда спрос падает, корпорация *De Beers* ограничивает продажи, чтобы поддержать цену. Излишки произведенной, но не проданной продукции пополняют растущие товарные запасы. Корпорация также старается «подстегнуть» спрос путем рекламы. Когда спрос велик, *De Beers* увеличивает продажи путем уменьшения своих запасов.

Существует несколько способов, с помощью которых корпорация *De Beers* контролирует производство не принадлежащих ей добывающих компаний. Первый способ заключается в том, что корпорация пытается убедить независимых производителей, что единый канал или монопольный маркетинг отвечает их интересам, так как максимизирует прибыль. Второй способ состоит в том, что добывающие

компании, которые не сотрудничают с *De Beers*, скорее всего, обнаружат, что рынок наводнен взятыми из запасов алмазами именно того вида, который производят эти компании. Отсюда следуют падение цены и упущенная прибыль, что, вероятнее всего, заставит эти компании прийти с уклоном к корпорации *De Beers*. В результате корпорация просто скупит и отложит в запасы алмазы, произведенные независимыми производителями, так чтобы их дополнительное предложение не «портило» рынок.

Угрозы и проблемы. Однако даже такая живучая монополия, как *De Beers*, сталкивается с угрозами и проблемами. Одна из важнейших проблем состоит в том, что открытие новых месторождений алмазов приводит к их попаданию на мировой рынок в обход корпорации *De Beers*. Например, «дикая» разведка и торговля алмазами в Анголе привели к тому, что корпорация *De Beers* стала тратить 300 млн дол. (или более) в год, чтобы не допустить их на рынок. Недавнее открытие потенциально больших месторождений алмазов на северо-западе Канады представляет угрозу для корпорации. Кроме того, Россия, хотя и заключила соглашение с корпорацией *De Beers*, ежегодно продает алмазов на 500 млн дол. (около 1/4 ее годового производства). Когда же будут пущены в эксплуатацию алмазные рудники в Сибири, угроза алмазному рынку со стороны России возрастет. Общие запасы алмазов в России, оцениваемые в 4–8 млрд дол., также являются потенциальным источником не контролируемого корпорацией *De Beers* предложения.

В настоящее время запасы алмазов корпорации *De Beers* оцениваются в 5 млрд дол., то есть составляют более чем годовой объем продаж. Наблюдателей интересует, достигнет ли критической точки и как скоро способность этой монополии поглотить будущее неконтролируемое производство.

Короче говоря, путем навязывания цены P , и разрешения монополисту выбирать свой максимизирующий прибыль или минимизирующий убыток объем продукции могут быть имитированы результаты чистой конкуренции, связанные с размещением ресурсов. Производство имеет место, когда $P_c = MC$, и это равенство указывает на эффективное размещение ресурсов для данного продукта или услуги. Цена, при которой достигается эффективность размещения ресурсов, называется **социально оптимальной ценой**.

Цена, обеспечивающая справедливую
прибыль: $P = ATC$

Однако социально оптимальная цена P_c может привести к убыткам для регулируемой фирмы. Вероятно, что цена, которая равняется предельным издержкам, будет такой низкой, что средние валовые из-

держки не покрываются, как показано на рис. 24-8. Неизбежным результатом являются убытки. Причина этого заключается в основной черте предприятий коммунальных услуг. Так как они необходимы, чтобы удовлетворять «пиковые» требования (как ежедневно, так и сезонно) на их продукт или услугу, эти предприятия, как правило, располагают значительным избытком производственных мощностей, когда спрос является относительно нормальным. Высокий уровень инвестирования в основной капитал означает, что, вероятно, издержки производства на единицу будут снижаться в широком диапазоне объема производства. Другими словами, кривая рыночного спроса на рис. 24-8 пересекает кривую предельных издержек в точке слева от пересечения кривых предельных издержек и средних валовых издержек, таким образом, социально оптимальная цена обязательно ниже ATC . Поэтому навязывание социально оптимальной цены регулируемому монополисту оз-

начало бы убытки в краткосрочном периоде, а в долговременном периоде — банкротство.

Что же делать? В качестве одного из вариантов можно использовать выплату субсидии, достаточной для того, чтобы покрыть убыток, который влечет за собой ценообразование на основе предельных издержек. Другая возможность состоит в том, чтобы оправдывать ценовую дискриминацию в надежде, что дополнительный доход, полученный таким образом, позволит фирме покрыть издержки.

На деле регулирующие комиссии придерживаются третьего варианта; они склонны отступать до некоторой степени от цели достижения эффективности размещения ресурсов и ценообразования на основе предельных издержек. Большинство регулирующих органов в США заняты установлением **цены, обеспечивающей справедливую прибыль**. В немалой степени это обусловлено тем, что социально оптимальная цена приводит к убыткам и возможному банкротству и посредством этого может лишить владельцев монополии их частной собственности без судебного процесса. Верховный суд США признал, что регулирующие агентства должны разрешить владельцам получать справедливую прибыль.

Вспомнив, что валовые издержки включают нормальную, или справедливую, прибыль, мы увидим, что цена, обеспечивающая справедливую прибыль, на рис. 24-8, очевидно, должна быть равна P_f , то есть *средним* издержкам. Так как кривая спроса пересекает кривую средних издержек только в точке f , ясно, что P_f является единственной ценой, которая дает справедливую прибыль. Соответствующий объем при регулируемой цене P_f будет равен Q_f . Совокупные доходы на площади $0P_fQ_f$ будут равны совокупным издержкам, и фирма сможет получить нормальную прибыль.

Дилемма регулирования

Сравнение результатов установления социально оптимальной цены ($P = MC$) и цены, обеспечивающей справедливую прибыль ($P = ATC$), предлагает дилем-

му в политике, называемую иногда **дилеммой регулирования**. Когда цена установлена, чтобы достичь наиболее эффективного распределения ресурсов ($P = MC$), вероятно, регулируемое предприятие коммунального обслуживания потерпит убытки. В этом случае выживание фирмы будет зависеть от постоянных государственных субсидий из налоговых поступлений. Однако хотя цена ($P = ATC$), обеспечивающая справедливую прибыль, позволяет монополисту покрывать издержки, она только частично разрешает проблему недоразмещения ресурсов, которую благоприятствовала бы нерегулируемая монополия. Иными словами, цена, обеспечивающая справедливую прибыль, только бы увеличила производство с Q_m до Q_f , тогда как социально оптимальным объемом производства является Q_c . Несмотря на эту проблему, регулирование может улучшить результаты деятельности монополии с точки зрения общества. Регулирование цен может одновременно снизить цену, увеличить объем производства и сократить экономические прибыли монополий. (*Ключевой вопрос 14*).

Краткое повторение 24-3

♦ Ценовая дискриминация происходит в том случае, когда продавец назначает различные цены, которые не основываются на разнице в издержках.

♦ Условия, необходимые для ценовой дискриминации, таковы: а) монопольная власть; б) классификация покупателей на основе различных эластичностей спроса; в) неспособность покупателей перепродать продукт.

♦ Монопольную цену можно снизить, а объем производства повысить путем регулирования со стороны правительства.

♦ Социально оптимальная цена ($P = MC$) позволяет достичь эффективности распределения, но может привести к убыткам; цена, обеспечивающая справедливую прибыль ($P = ATC$), дает нормальные доходы, но не приводит к эффективному размещению ресурсов.

РЕЗЮМЕ

1. Чистый монополист является единственным производителем предмета потребления, у которого нет близких заменителей.

2. Барьеры для вхождения в отрасль в виде: а) эффекта масштаба; б) естественных монополий; в) собственности на патенты и научные исследования; г) владения или контроля над весьма важным сырьем; д) нечестной конкуренции, помогают объяснить существование чистой монополии и других несовер-

шенно конкурентных рыночных структур. Барьеры для вхождения в отрасль, которые являются очень значительными в краткосрочном периоде, могут оказаться преодолимыми в долговременном периоде.

3. Рыночное положение чистого монополиста отличается от положения конкурентной фирмы тем, что кривая спроса монополиста является понижающейся, поэтому кривая предельного дохода оказывается ниже кривой спроса. Подобно конкурентному про-

давцу, чистый монополист будет максимизировать прибыли путем уравнивания предельного дохода и предельных издержек. Барьеры для вхождения в отрасль могут позволить монополисту получать экономические прибыли даже в долговременном периоде. Заслуживает внимания, что: а) монополист не назначает «наивысшую цену, которую он может получить»; б) максимальная совокупная прибыль, к которой стремится монополист, редко совпадает с максимальными прибылями на единицу продукции; в) высокие издержки и слабый спрос могут мешать монополисту получить какую-либо прибыль вообще; г) монополист будет стремиться избегать неэластичного отрезка своей кривой спроса.

4. При одних и тех же издержках чистый монополист сочтет выгодным ограничить объем производства и назначить более высокую цену, чем сделал бы конкурентный продавец. Это ограничение объема вызывает нерациональное использование ресурсов, о чем свидетельствует тот факт, что цена превышает предельные издержки на монополизированных рынках.

5. Монополия способствует увеличению неравенства доходов.

6. Издержки монополистов и конкурентных производителей могут быть неодинаковыми. С одной стороны, эффект масштаба может сделать более низкие издержки на единицу продукции доступными для монополистов, но недоступными для конкурентов. С другой стороны, существуют факты, что *X*-неэффективность — неспособность производить продукцию при наименее дорогой комбинации затрат —

более свойственна монополистам, чем конкурентным фирмам, и что монополисты могут производить значительные затраты, чтобы сохранить монопольные привилегии, предоставленные государством.

7. Экономисты не имеют общего мнения относительно того, насколько чистая монополия способствует научно-техническому прогрессу. Некоторые полагают, что чистая монополия более прогрессивна, чем чистая конкуренция, потому что ее способность реализовывать экономические прибыли обеспечивает финансирование научно-исследовательских работ. Другие, однако, доказывают, что отсутствие конкурентных фирм и желание монополиста полностью использовать оборудование ослабляют стимул к нововведениям.

8. Монополист может увеличить свои прибыли, занимаясь ценовой дискриминацией, если ему удастся разделить покупателей на основе различной эластичности спроса и продукт или услуга не могут легко перемещаться между изолированными рынками. При прочих равных условиях занимающийся дискриминацией монополист будет производить больший объем продукции, чем не занимающийся дискриминацией монополист.

9. Ценовое регулирование может привести к полному или частичному отказу монополистов от недо-размещения ресурсов с целью получения экономических прибылей. Социально оптимальная цена устанавливается там, где кривые спроса и предельных издержек пересекаются; цена, обеспечивающая справедливую прибыль, устанавливается там, где пересекаются кривые спроса и средних издержек.

ТЕРМИНЫ И ПОНЯТИЯ

Барьеры для вхождения в отрасль (*barriers to entry*)

Дилемма регулирования (*dilemma of regulation*)

Динамическая эффективность (*dynamic efficiency*)

Издержки «погони за прибылью»

(*rent-seeking expenditures*)

Социально оптимальная цена (*socially optimal price*)

X-неэффективность (*X-inefficiency*)

Цена, обеспечивающая справедливую прибыль
(*fair-return price*)

Ценовая дискриминация (*price discrimination*)

Чистая монополия (*pure monopoly*)

ВОПРОСЫ И УЧЕБНЫЕ ЗАДАНИЯ

1. «Ни одна из фирм не защищена полностью от конкурентов; все фирмы конкурируют за доллары потребителей. Чистой конкуренции, следовательно, не существует». Вы согласны с этим утверждением? Объясните.

2. Обсудите наиболее важные барьеры для вхождения в отрасль. Объясните, как каждый из барьеров может благоприятствовать монополии или олигополии. Какие барьеры, на ваш взгляд, способст-

вуют возникновению общественно оправданной монополии?

3. Как кривая спроса, с которой сталкивается действующий в условиях чистой монополии продавец, отличается от кривой чисто конкурентной фирмы? Почему они различаются? Какое значение имеют эти различия? Почему кривая спроса чистого монополиста не является совершенно эластичной?

Определение цены и объема производства: чистая монополия

4. Ключевой вопрос. Воспользуйтесь прилагаемой таблицей спроса, чтобы вычислить валовой доход и предельный доход. Начертите кривые спроса валового и предельного доходов и тщательно объясните взаимосвязи между ними. Объясните, почему предельный доход от четвертой единицы продукции составляет 3,5 дол., несмотря на то что ее цена равна 5 дол. Используйте тест на валовой доход из главы 20 для определения эластичности цены и покажите эластичный и неэластичный отрезки начерченной вами кривой спроса. Какое обобщающее заключение можно сделать относительно связи между предельным доходом и эластичностью спроса? Предположим, что предельные издержки последовательных единиц продукции каким-то образом оказались бы равными нулю. Какой объем продукции произвела бы стремящаяся к прибыли фирма? Наконец, используйте свой анализ для того, чтобы объяснить, почему монополист никогда не стал бы осуществлять производство в той области своей кривой спроса, которая является неэластичной.

Цена (в дол.)	Объем спроса (в ед.)	Цена (в дол.)	Объем спроса (в ед.)
7,00	0	4,5	5
6,50	1	4,0	6
6,00	2	3,5	7
5,50	3	3,0	8
5,00	4	2,5	9

5. Ключевой вопрос. Допустим, что чистый монополист сталкивается с объемом спроса, показанным ниже, и теми же самыми данными издержек, как у конкурентного производителя, который обсуждался в вопросе 4 главы 23. Вычислите валовой и предельный доходы и определите максимизирующие прибыль цену и объем производства для этого монополиста. Каков уровень прибылей? Если бы эта фирма могла заниматься совершенной ценовой дискриминацией, то есть если бы она могла назначать каждому покупателю максимальную приемлемую цену, каков был бы уровень производства? Прибылей? Подтвердите свой ответ графически и путем сравнения валового дохода и валовых издержек.

Цена (в дол.)	Объем спроса (в ед.)	Валовой доход (в дол.)	Предельный доход (в дол.)
115	0	_____	_____
100	1	_____	_____
83	2	_____	_____
71	3	_____	_____
63	4	_____	_____
55	5	_____	_____
48	6	_____	_____
42	7	_____	_____
37	8	_____	_____
33	9	_____	_____
29	10	_____	_____

6. Ключевой вопрос. Если фирма, упомянутая в вопросе 5, могла бы включиться в совершенную ценовую дискриминацию, каков был бы ее уровень производства? Прибылей? Начертите диаграмму, показав соответствующие кривые спроса, предельного дохода, средних совокупных издержек, предельных издержек, а также равновесных цен и объема производства для недискриминирующего монополиста. Используйте эту же диаграмму, чтобы показать равновесную позицию монополиста, способного использовать совершенную ценовую дискриминацию. Сравните равновесные объем производства, совокупные доходы, экономическую прибыль и потребительские цены в обоих случаях. Прокомментируйте экономическую целесообразность ценовой дискриминации.

7. Предположим, что чистый монополист и чисто конкурентная фирма имеют одинаковые издержки на единицу продукции. Сопоставьте их с точки зрения: а) цены; б) объема; в) прибылей; г) размещения ресурсов; д) воздействия на распределение дохода. Поскольку и монополисты, и конкурирующие фирмы следуют правилу $MC = MR$ при максимизации прибылей, как вы объясните разные результаты? Почему издержки чисто конкурентной фирмы и монополиста могут быть неодинаковыми? Каковы значения таких различий в издержках?

8. Критически оцените и объясните следующие утверждения.

а. «Так как монополисты могут контролировать цену продукта, они всегда обеспечены прибыльным производством, просто назначая наивысшую цену, которую потребители будут платить».

б. «Чистый монополист стремится к объему выпуска, который принесет наибольшую прибыль на единицу продукции».

в. «Избыток цены над предельными издержками является рыночным способом сигнализации о потребности в большем объеме продукции».

г. «Чем более прибыльна фирма, тем больше ее монопольная сила».

д. «Монополист осуществляет ценовую политику, конкурентный производитель — нет».

е. «Что касается размещения ресурсов, то интересы продавца и общества совпадают на чисто конкурентном рынке, но вступают в противоречие на монополизированном рынке».

ж. «В каком-то смысле монополист делает прибыль не на производстве, поскольку получает прибыли больше, чем выпускает товаров».

9. Внимательно оцените следующую широко распространенную точку зрения. Можете ли вы высказать какие-либо аргументы против?

«Монополии обычно не вынуждают изобретать новые продукты или методы. Не имеет она и сильных стимулов для осуществления нововведений, использования изобретений на практике и постав-

ки новых продуктов на рынок. Монополия может считать необходимым изобретать и внедрять нововведения, но она будет поступать так только по своему усмотрению. Никакой конкурент не заставит ее открывать свои карты. Даже если его капитал устарел или его продукты среднего качества, монополист может предпочесть защитить и оставить их, а не заменить их лучшими»⁷.

10. Предположим, что монополистический издатель согласился платить автору 15% валового дохода от продажи книги. Захотят ли автор и издатель назначить одинаковую цену за рукопись? Объясните.

11. Предположим, что кривая спроса фирмы лежит ниже кривой ее средних валовых издержек на всех уровнях выпуска. Можете ли вы представить себе какое-нибудь условие, при котором производство могло бы быть прибыльным?

12. Занимаются ли колледжи и университеты ценовой дискриминацией, когда назначают полную плату за обучение некоторым студентам и оказывают финансовую помощь другим? Каковы преимущества и недостатки такой практики?

13. Объясните словесно и графически, как регулирование цены может улучшить поведение монополий. В своем ответе проведите различие между: а) ценообразованием на основе социально оптимальной цены (предельных издержек); б) ценообразованием на основе цены, обеспечивающей справедливую прибыль (средних издержек). Что такое дилемма регулирования?

14. *Ключевой вопрос.* Существует предположение, что естественным монополистам следовало бы разрешить определять свои максимизирующие прибыль объемы продукции и цены и затем государству следовало бы изымать их прибыли посредством налогов и распределять среди потребителей пропорционально покупкам у монополий. Является ли это предложение общественно желаемым, так же как и предложение, требующее от монополистов уравнивать цену с предельными или средними совокупными издержками?

15. («Последний штрих».) Объясните, как корпорация *De Beers* стала почти полной монополией мирового рынка алмазов, хотя она производит только половину всего объема алмазов в мире. Что угрожает ее рыночной силе?

⁷ Shepherd W.G. Public Policies Toward Business, 7th ed. (Homewood, Ill.: Richard D. Irwin, Inc., 1991). P. 36.



ОПРЕДЕЛЕНИЕ ЦЕНЫ И ОБЪЕМА ПРОИЗВОДСТВА: МОНОПОЛИСТИЧЕСКАЯ КОНКУРЕНЦИЯ

В любом достаточно крупном городе существует широкий выбор многих товаров. Предположим, что вы хотите приобрести свитер. Для этого вы можете выбрать магазин, продающий товары со скидкой и давший в газете рекламу импортных свитеров из акрила за 15 дол. Или вы можете выбрать пуловер из овечьей шерсти с эмблемой вашего колледжа, рекламируемый в студенческой газете и продающийся в книжном магазине за 25 дол. Вы также можете заказать по каталогу хлопчатобумажный свитер за 45 дол. или купить в крупном магазине шерстяной свитер за 80 или 90 дол. Столь широкий выбор отражает мир монополистической конкуренции, которая основана не только на цене, но и на качестве товара, услуг и рекламе.

Чистая конкуренция и чистая монополия являются исключениями, а не правилом в американской экономике. Большинство рыночных структур имеют черты и того, и другого. В главе 26 мы обсудим олигополию, то есть рыночную структуру, которая близка к чистой монополии. В настоящей главе мы рассмотрим монополистическую конкуренцию, которая предполагает смешение монополии и конкуренции. Точнее, монополистическая конкуренция включает в себя очень значительный объем конкуренции, смешанной с некоторой долей монопольной власти.

Основными целями данной главы являются: 1) определение и обсуждение природы и распространенности монополистической конкуренции; 2) анализ и оценка поведения фирм, осуществляющих монополистическую конкуренцию в области цен и производства продукции; 3) объяснение и определение роли неценовой конкуренции, то есть конкуренции, основанной на качестве продукции и рекламе в отраслях с монополистической конкуренцией.

МОНОПОЛИСТИЧЕСКАЯ КОНКУРЕНЦИЯ: ПОНЯТИЕ И РАСПРОСТРАНЕНИЕ

Определяющими характеристиками **монополистической конкуренции** являются: 1) относительно большое число продавцов; 2) дифференциация товаров; 3) легкий вход и выход из отрасли. Первая и третья характеристики обеспечивают «конкурентную» сторону монополистической конкуренции; вторая связана с монополистическим аспектом.

Относительно большое число

Для монополистической конкуренции не требуется наличия сотен или тысяч фирм, достаточно сравнительно небольшого их числа, скажем, 25, 35, 60 или 70.

Из наличия такого числа фирм вытекает несколько важных признаков монополистической конкуренции.

1. Малая доля рынка. Каждая фирма обладает относительно небольшой долей всего рынка и поэтому

имеет очень ограниченный контроль над рыночными ценами.

2. **Невозможность сговора.** Наличие сравнительно большого числа фирм гарантирует, что тайный сговор, согласованные действия с целью ограничения объема производства и искусственного повышения цен почти невозможны.

3. **Независимость действий.** Когда в отрасли действует много фирм, между ними нет жесткой взаимной зависимости; каждая фирма определяет свою политику, не учитывая возможную реакцию со стороны конкурентов. Такой способ действий приемлем в условиях рынка с множеством конкурентов. В конце концов увеличение продаж на 10 или 15%, которое фирма *X* может осуществить путем уменьшения цены, столь слабо повлияет на ее 20, 40 или 60 конкурентов, что объем их продаж практически не изменится. Реакцию конкурентов можно не учитывать, потому что влияние действий одной фирмы на каждого из ее многочисленных конкурентов настолько мало, что у них не будет причин для реагирования на действия этой фирмы.

Дифференциация продукта

В противоположность чистой конкуренции, одним из основных признаков монополистической конкуренции является **дифференциация продукта**. Фирмы в условиях чистой конкуренции производят стандартизованную, или однородную, продукцию; в условиях монополистической конкуренции они выпускают разновидности данного продукта. При этом дифференциация продукта может принимать различные формы.

Из-за дифференциации продукции экономическое соперничество, как правило, принимает форму **неценовой конкуренции** — конкуренции в отношении качества продукции, услуг, местоположения и доступности, а также рекламы.

Давайте исследуем эти аспекты неценовой конкуренции.

1. **Качество продукта.** Продукты могут различаться по физическим или качественным параметрам. Реальные различия, включающие функциональные особенности, материалы, дизайн и качество работы, являются крайне важными сторонами дифференциации продукта. Персональные компьютеры, например, могут различаться с точки зрения мощности, программного обеспечения, качества графического исполнения и степени их «ориентированности на потребителя». Существует, к примеру, множество учебников по основам экономики, которые отличаются по содержанию, структуре, способу изложения и доступности, имеют разные методические советы, графики, рисунки и т.д. Любой город

достаточно большого размера имеет ряд розничных магазинов, торгующих мужской и женской одеждой, которая значительно отличается от аналогичной одежды из магазинов другого города по стилю, материалам и качеству работы. Подобным же образом одна из сетей закусочных, торгующих гамбургерами, придает важное значение качеству булочек, которые отличаются пряным ароматом, в то время как ее конкурент уделяет особое внимание качеству котлет.

Кредитные карточки на первый взгляд могут показаться однородными продуктами, различающимися только по размеру ежегодных взносов и процентным ставкам. Однако это не так. По некоторым карточкам предоставляются скидки при покупках, по другим снижается стоимость авиабилетов, а по третьим увеличиваются сроки гарантий на товары, приобретаемые в кредит.

2. **Услуги.** Услуги и условия, связанные с продажей продукта, являются важными аспектами дифференциации продукта. Например, один бакалейный магазин может придавать особое значение качеству обслуживания покупателей: его работники не только упакует товары, но и отнесут их к автомобилю покупателя. Конкурирующий с ним большой розничный магазин может не делать этого, но продавать товары по более низким ценам. Или чистка одежды за одни сутки часто для потребителей предпочтительнее аналогичной по качеству чистки за три дня. Обходительность и услужливость служащих магазина, репутация фирмы в сферах обслуживания покупателей или обмена продуктов, возможность получения товаров в кредит являются аспектами дифференциации продукта, связанными с услугами. Так, успешность пиццерий основана именно на высоком качестве обслуживания.

3. **Размещение.** Продукты также могут быть дифференцированы с точки зрения размещения и доступности. Небольшие бакалеи или продовольственные магазины самообслуживания успешно конкурируют с крупными супермаркетами, несмотря на то что последние имеют намного более широкий ассортимент продукции и назначают более низкие цены. Владельцы маленьких магазинов располагают их на наиболее оживленных улицах, в густонаселенных кварталах, нередко они работают 24 часа в сутки. Так, расположение бензозаправочной станции на крупных автомагистралях позволяет продавать бензин по цене более высокой, чем на бензоколонке, расположенной в черте города в двух-трех милях от таких автомагистралей.

4. **Реклама и упаковка.** Дифференциация продукции может также обуславливаться предполагаемыми различиями, создаваемыми с помощью рекламы, использования торговых марок и упаковки. Хотя

Определение цены и объема производства: монополистическая конкуренция

существует много лекарств типа аспирина, активное продвижение товара и реклама могут убедить потребителей в том, что аспирин фирмы *Bayer* или *Anacin* лучше и заслуживают более высокой цены, чем другие лекарства этого типа. Имя знаменитости, ассоциирующееся с джинсами или духами, может улучшать мнение о них покупателей. Многие потребители считают, что зубная паста в специальных контейнерах предпочтительнее пасты в стандартных тюбиках. Для привлечения дополнительных клиентов используется не портящая окружающую среду упаковка или экологически чистые напитки и жидкое мыло.

Одной из важных характеристик дифференциации продукта является ограниченный контроль над ценами со стороны производителей и продавцов в условиях монополистической конкуренции из-за относительно большого числа фирм, действующих в конкретном секторе рынка. При монополистической конкуренции потребители выбирают продукцию определенных продавцов и *в известных пределах* платят более высокую цену за нее, чтобы реализовать свои предпочтения. На таком рынке продавцы и покупатели не связаны стихийно, как на рынке чистой конкуренции.

Легкость вхождения в отрасль

Войти в отрасли с монополистической конкуренцией относительно легко. То, что производители в таких отраслях обычно являются небольшими по размеру фирмами как в абсолютном, так и в относительном выражении, предполагает незначительный эффект масштаба и наличие небольшого капитала. Однако в отличие от условий чистой конкуренции, в данном случае могут существовать некоторые дополнительные финансовые барьеры, порожденные потребностью получения продукта, отличающегося от продукта конкурентов, и обязательством рекламировать этот продукт. Кроме того, действующие фирмы могут владеть патентами на продукцию и авторскими правами на фабричные клейма и торговые знаки, что увеличивает трудности и издержки их копирования.

Примеры

В табл. 25-1 приводится список группы обрабатывающих отраслей, которые приблизительно соответствуют понятию монополистической конкуренции. Магазины розничной торговли в крупных городах, как правило, являются монополистическими конкурентами. Бакалейные магазины, бензозаправочные станции, парикмахерские, химчистки, магазины одежды и т.п. также действуют в условиях, сходных с теми, которые мы описали.

Таблица 25-1. Доля продукции*, произведенной фирмами в отраслях обрабатывающей промышленности с низкой степенью концентрации (в %)

Отрасль	Четыре крупнейшие фирмы	Восемь крупнейших фирм	Двадцать крупнейших фирм
Костюмы и пальто для мужчин и мальчиков	34	47	64
Пружины и матрацы для кроватей	33	38	47
Сборные металлические конструкции	27	40	58
Книгоиздание	24	38	62
Мягкая мебель	24	35	51
Деревянная мебель	20	29	43
Металлическая мебель для дома	18	29	50
Картонные коробки	16	26	44
Болты, гайки и заклепки	16	24	40
Меховые изделия	16	24	39
Костюмы и пальто для женщин и девочек	13	23	39
Металлические двери	13	19	33
Платя для женщин и девочек	6	10	18

* Рассчитано по стоимости отгруженной продукции. Данные за 1987 г. Источник: Bureau of the Census, 1987, Census of Manufacturers.

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ЦЕНЫ И ОБЪЕМА ПРОИЗВОДСТВА

Давайте теперь проанализируем поведение цен и объема производства фирм, действующих в условиях монополистической конкуренции. Чтобы облегчить решение этой задачи, допустим, что фирмы в отрасли производят некие *данные* продукты и занимаются деятельностью по стимулированию продаж в некоем *данном* объеме. Позднее мы покажем, как изменение продукта и реклама скорректируют наши рассуждения.

Кривая спроса фирмы

Наше объяснение опирается на рис. 25-1 (*Ключевой график*). Основная черта этой диаграммы, отличающая ее от приводившихся при анализе чистой конкуренции и чистой монополии диаграмм, состоит в эластичности кривой, характеризующей спрос или продажи отдельной фирмы. *Кривая спроса, с которым сталкивается продавец в условиях монополистической конкуренции, является эластичной, но лишь до известного предела.* Она намного более эластична, чем кривая спроса производителя при чистой монополии, потому что продавец в условиях монополистической конкуренции сталкивается с относительно большим числом конкурентов, производя-

КЛЮЧЕВОЙ ГРАФИК

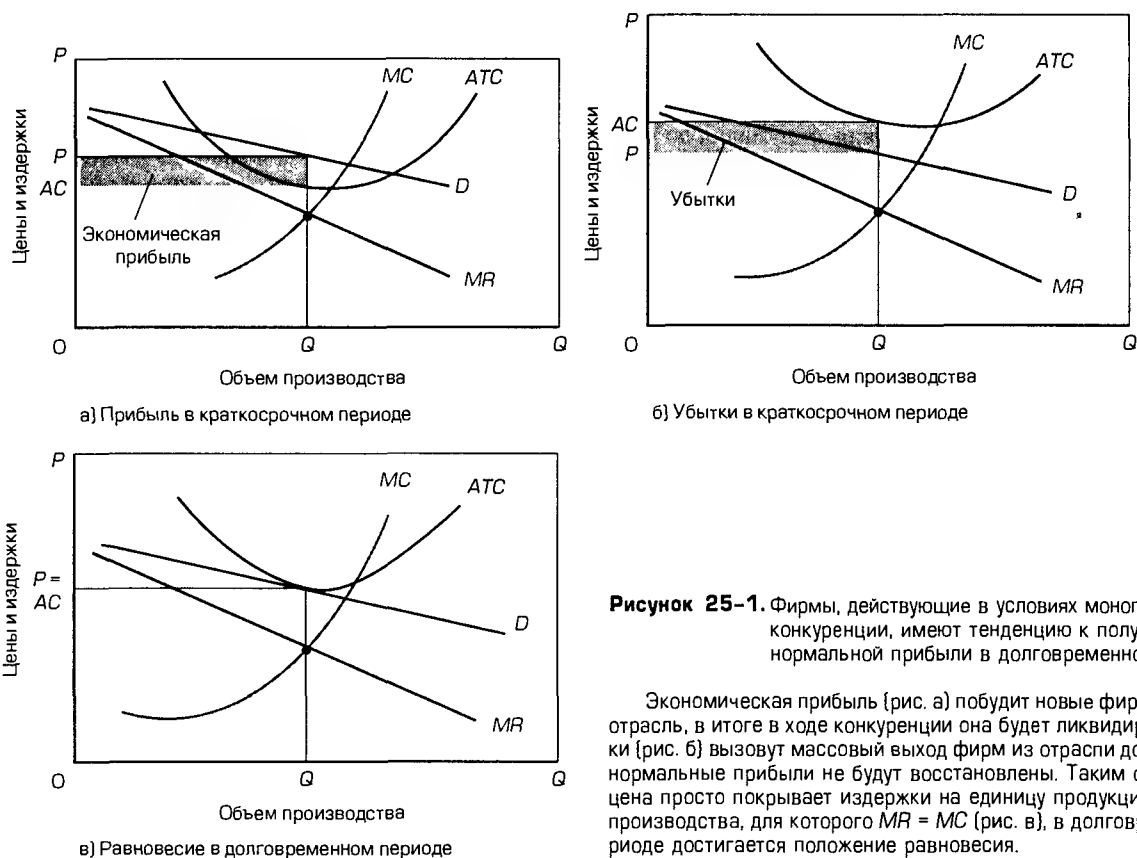


Рисунок 25-1. Фирмы, действующие в условиях монополистической конкуренции, имеют тенденцию к получению нормальной прибыли в долговременном периоде

Экономическая прибыль (рис. а) побудит новые фирмы вступить в отрасль, в итоге в ходе конкуренции она будет ликвидирована. Убытки (рис. б) вызовут массовый выход фирм из отрасли до тех пор, пока нормальные прибыли не будут восстановлены. Таким образом, если цена просто покрывает издержки на единицу продукции при объеме производства, для которого $MR = MC$ (рис. в), в долговременном периоде достигается положение равновесия.

щих взаимозаменяемые товары (производитель в условиях чистой монополии совсем не имеет конкурентов). Что касается кривой продаж продавца, то она при монополистической конкуренции также не является совершенно эластичной (как кривая производителя в условиях чистой конкуренции). Во-первых, фирма в условиях монополистической конкуренции имеет меньше конкурентов и, во-вторых, продукты этих конкурентов представляют собой близкие, но несовершенные заменители.

Вообще говоря, степень эластичности кривой спроса фирмы в условиях монополистической конкуренции зависит от числа конкурентов и степени дифференциации продукта. Чем больше число конкурентов и слабее дифференциация, тем больше эластичность кривой спроса каждого продавца, то есть тем ближе ситуация к условиям чистой конкуренции.

Краткосрочный период: прибыли или убытки

Фирма будет максимизировать свои прибыли или минимизировать убытки в краткосрочном периоде, производя объем продукции, обозначенный пересечением кривых предельных издержек и предельного дохода по причинам, с которыми мы теперь знакомы. Фирма (рис. 25-1а) производит объем продукции Q, назначает цену P и достаточно успешна для того, чтобы получить экономическую прибыль в размере, характеризуемом цветным прямоугольником. Но может сложиться и менее благоприятная ситуация с издержками и спросом, которая в условиях монополистической конкуренции приведет к убыткам в краткосрочном периоде. Это проиллюстрировано заштрихованной областью на рис. 25-1б. В краткосрочном периоде фирма, дей-

Определение цены и объема производства: монополистическая конкуренция

ствующая в условиях монополистической конкуренции, может либо получить экономическую прибыль, либо понести убытки.

Долговременный период: безубыточность

В долговременном периоде существует тенденция к получению нормальной прибыли, или к возникновению безубыточности, для фирм, действующих при монополистической конкуренции.

Прибыли: фирмы входят в отрасль. В случае получения прибылей в краткосрочном периоде (рис. 25-1а) можно ожидать, что экономические выгоды привлекут новых конкурентов, поскольку вхождение в отрасль является относительно простым. Когда новые фирмы войдут в отрасль, кривая спроса, с которым сталкивается типичная фирма, опустится (сдвинется влево) и станет более эластичной. Почему? Потому что в этом случае каждая фирма обладает меньшей долей совокупного спроса и конкурирует с большим числом представляющих собой близкие заменители продуктов. Это, в свою очередь, приводит к исчезновению экономических прибылей. Когда кривая спроса является касательной к кривой средних издержек при максимизирующем прибыль объеме производства, как показано на рис. 25-1в, фирма просто покрывает свои издержки, то есть безубыточна. При объеме производства, равном Q , фирма достигает состояния равновесия, что ясно показывает рис. 25-1в. Любое отклонение от этого объема повлечет за собой возникновение средних издержек, которые превысят цену производства и, следовательно, приведут фирму к убыткам. Более того, в ходе конкуренции исчезают экономические прибыли и стимул для вхождения в отрасль еще большего числа фирм.

Убытки: часть фирм уходит. Когда в отрасли наступает кратковременный период убытков, как показано на рис. 25-1б, некоторые фирмы постепенно выходят из игры. Столкнувшись с меньшим количеством продуктов-заменителей и увеличившейся долей совокупного спроса, выжившие фирмы видят, что их убытки прекращаются и постепенно уступают место нормальной прибыли. (Для простоты мы предположили постоянство цен; смещение ценовых кривых по мере того, как фирмы приходят и уходят, слегка усложнило бы наше обсуждение, но не изменило бы выводов.)

Осложнения. Типичная фирма в модели монополистической конкуренции за длительный промежуток времени имеет только нормальную прибыль. Однако так происходит не всегда в реальном мире мелких фирм, которые имеют некоторую монопольную власть, но тоже сталкиваются с конкуренцией. Стоит отметить три осложнения, возникающих в реальном мире.

1. Некоторые фирмы могут выпускать продукцию, которую чрезвычайно сложно воспроизвести конкурентам. Например, бензозаправочная станция занимает единственное доступное место на самом оживленном перекрестке в городе. Или фирма имеет патент, который дает ей более или менее долговременное преимущество перед соперником. Такие фирмы могут получать небольшие экономические прибыли даже в долговременном периоде.

2. Помните, что вхождение в отрасль имеет некоторые ограничения. Поскольку продукция дифференцирована, возникают более значительные финансовые барьеры, чем в других случаях.

3. В результате дифференциации с точки зрения размещения и доступности убытки и прибыль ниже нормальной могут сохраняться в долговременном периоде. Например, владельцы неудачно расположенной закусочной могут примириться с невысоким доходом и не переключаться на более прибыльный бизнес из-за того, что их деятельность является для них привычным образом жизни. Парикмахер в пригороде может едва сводить концы с концами, потому что стрижка волос — это «все, что он хочет делать». Однако с учетом сказанного вероятно, что равновесие, обеспечивающее получение нормальной прибыли в долговременном периоде и показанное на рис. 25-1в, является приемлемым отображением действительности.

МОНОПОЛИСТИЧЕСКАЯ КОНКУРЕНЦИЯ И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ НЕЭФФЕКТИВНОСТЬ

Вспомним нашу оценку конкурентного ценообразования в главе 23. Мы знаем, что экономическая эффективность требует тройного равенства — цены, предельных издержек и средних совокупных издержек. Когда цена и предельные издержки равны, достигаются *эффективность размещения*, то есть все ресурсы использованы для производства продукции. Когда цена равна минимальным средним совокупным издержкам, достигается *производственная эффективность* или используется наиболее эффективная (либо наименее затратная) технология. Производственная эффективность означает, что потребители получают наибольший объем продукции по самой низкой цене, которую будут допускать существующие издержки.

Избыточные производственные мощности

На рынках с монополистической конкуренцией не достигаются ни эффективность размещения ресурсов, ни производственная эффективность. Изучение рис. 25-2, который является развитием рис. 25-1в,

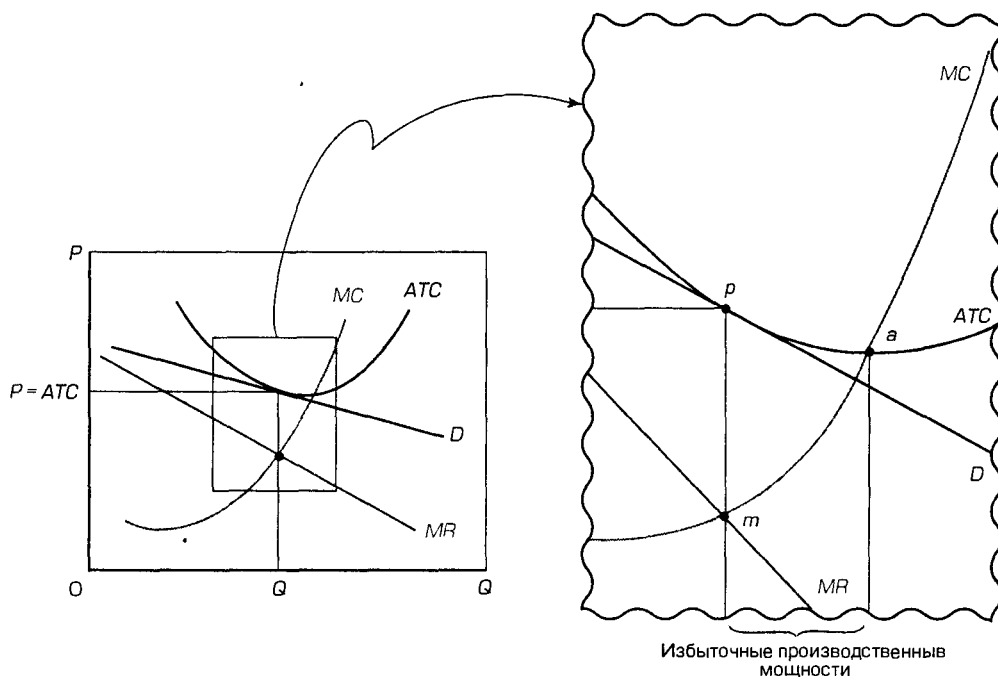


Рисунок 25-2. Неэффективность, присущая монополистической конкуренции

При долгосрочном равновесии монополистически конкурентная фирма не достигает ни эффективного распределения ресурсов, ни производственной эффективности. Ресурсы распределяются неэффективно, так как цена продукции (p) превышает предельные издержки (m). Производственная эффективность не достигается, так как производство происходит в точке, в которой средние совокупные издержки p превышают минимальные достижимые средние совокупные издержки a .

показывает, что монополистический элемент вызывает определенное недоиспользование ресурсов для производства товаров в условиях монополистической конкуренции. Цена (p) превышает предельные издержки (m) в условиях равновесия в долговременном периоде, указывая, таким образом, на то, что дополнительные единицы этого товара общество оценивает выше, чем альтернативные продукты, которые с использованием тех же ресурсов можно было бы произвести.

Более того, в противоположность фирмам, действующим в условиях чистой конкуренции, на рис. 25-2 мы видим, что в условиях монополистической конкуренции фирмы характеризуются **избыточными производственными мощностями**, то есть производят несколько меньше наиболее эффективной (требующей наименьших затрат) продукции. При производстве затраты на единицу продукции (точка p) превосходят минимум, достижимый в точке a . Это означает более высокую цену (p), чем та, которая возникла бы в результате конкуренции (a). Однако потребители *не выигрывают* от наибольшего объема производства и наименьшей цены, которые наблюдаются при

имеющихся издержках, так как в условиях монополистической конкуренции фирмы должны назначать более высокую по сравнению с конкурентной цену в долговременном периоде, для того чтобы добиться нормальной прибыли.

Иначе говоря, если каждая фирма была бы в состоянии производить оптимальный с точки зрения рынка объем продукции, меньшее число фирм могло бы производить тот же самый совокупный объем продукции и продукт мог бы быть продан потребителям по более низкой цене. В отраслях с монополистической конкуренцией довольно много фирм, которые загружены неполностью, то есть действуют, не достигая оптимальной мощности. Типичными примерами служат многие предприятия розничной торговли, например 30 или 40 бензозаправочных станций, которые размещены в городе среднего размера, имеют избыточные производственные мощности. Монополистическая конкуренция приводит к тому, что многие заводы используются неполностью, и потребители расплачиваются за это, делая покупки по более высоким, чем конкурентные, ценам. (*Ключевой вопрос 2.*)

КРАТКОЕ ПОВТОРЕНИЕ 25-1

♦ Монополистическая конкуренция относится к отраслям, в которых действует относительно большое число фирм, не участвующих в сговорах и производящих дифференцированную продукцию.

♦ В течение короткого периода монополистически конкурентная фирма будет максимизировать прибыль или минимизировать убытки, производя продукцию, для которой предельные поступления равны предельным издержкам.

♦ В течение длительного периода легкие вход и выход из отрасли приводят к тому, что монополистически конкурентные фирмы получают только нормальную прибыль.

♦ Равновесный выпуск монополистически конкурентной фирмы таков, что цена превышает предельные издержки (это указывает на недостаточное выделение ресурсов для производства) и цена превышает минимальные средние совокупные издержки (это подразумевает, что потребители не получают продукцию по минимально возможной цене).

НЕЦЕНОВАЯ КОНКУРЕНЦИЯ

Ситуация, изображенная на рис. 25-1в и 25-2, не очень устраивает производителя, действующего в условиях монополистической конкуренции, который получает только нормальную прибыль. Следовательно, он должен стремиться к улучшению положения равновесия в долгосрочном периоде.

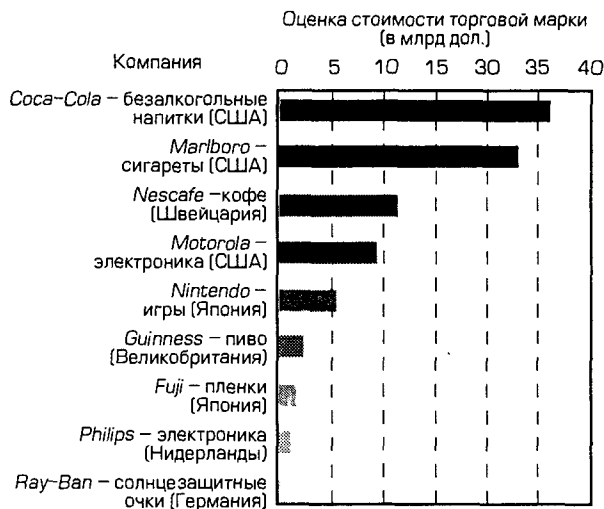
Но как этого достигнуть? С помощью дифференциации продукции и рекламы. Каждая фирма выпускает продукт, который чем-то отличается от продуктов ее конкурентов. Любой продукт имеет резервы дальнейшего изменения и развития. Кроме того, может быть сделан особый упор не только на действительные различия продукта, но и на создание воображаемых различий посредством рекламы и соответствующего стимулирования сбыта. Иначе говоря, фирма, получающая прибыль (рис. 25-1а), не может равнодушно воспринимать посягательства на ее прибыли, дублирование и копирование продукта, подражание рекламе и переманивание клиентов. Фирма, скорее всего, попытается сохранить свои прибыли и отрыв от конкурентов путем усовершенствования товаров, увеличения объема и улучшения качества рекламы. Таким образом, она может помешать реализации на практике долговременной тенденции, обозначенной на рис. 25-1в. Однако усовершенствование продукта и реклама будут увеличивать издержки фирмы. Но можно также ожидать, что они повысят и спрос на продукцию. Если спрос увеличится на большую величину, чем нужно для возмещения издержек усовершенст-



МЕЖДУНАРОДНЫЙ РАКУРС 25-1

Наиболее ценные торговые марки

Журнал *Financial World*, используя такие показатели, как объем продаж, прибыльность, потенциал роста, определяет ценность различных торговых марок. На диаграмме показано, что названия торговых марок избранных американских и иностранных фирм в 1993 г. были ценными активами.



Источник: Financial World. 2 August, 1994. P. 40–56.

вования продукта и затрат на стимулирование сбыта, то фирма увеличит свою прибыль. Как подсказывает рис. 25-1в, фирма может получать небольшую прибыль или вообще не иметь перспектив ее увеличения за счет снижения цены. В этом случае следовало бы заняться неценовой конкуренцией.

Мы уже говорили, что при монополистической конкуренции легкость вхождения в отрасль может увеличивать разнообразие продукции и улучшать ее качество. Это положительное свойство монополистической конкуренции может частично или полностью уравновесить ее неэффективность. Действительно, между дифференциацией продукции и производством конкретного продукта с минимальными средними издержками существует тесная взаимосвязь. Чем сильнее дифференциация продукции (чем менее эластична кривая спроса), тем левее будет располагаться точка, в которой происходит производство, по отношению к минимальным средним совокупным издержкам (рис. 25-2). Но чем сильнее дифференциация продукции, тем больше

вероятность, что будут полностью удовлетворены разнообразные вкусы. Чем острее проблема избыточной мощности, тем шире выбор у потребителя.

Поэтому следует принимать во внимание: 1) дифференциацию продукции в определенный момент времени; 2) улучшение качества продукции с течением времени.

Дифференциация продукции

Дифференциация продукции означает, что в любой момент потребителю будет предложен широкий ряд типов, стилей, марок и степеней качества любого данного продукта. В этом для потребителя существуют ощутимые преимущества по сравнению с чистой конкуренцией, поскольку диапазон свободного выбора расширяется, а потребности потребителей удовлетворяются производителями более полно.

Однако скептики предупреждают о том, что дифференциация продукции не является чистым благом. Быстрое расширение ассортимента продукции определенных типов может достичь такого уровня, когда потребитель начнет путаться, разумный выбор станет трудным и покупки будут отнимать много времени. Широта выбора может добавить остроты в жизнь потребителя, но только до определенного момента. Женщина, которая ходит по магазинам, чтобы купить губную помаду, может быть сбита с толку огромной массой однотипной продукции. Только фирма *Revlon* предлагает 150 тонов губной помады, из которых 40 являются розовыми! Некоторые специалисты считают также, что потребитель, столкнувшись с огромным числом похожих товаров, может начать судить об их качестве лишь по цене, то есть неразумно предположить, что цена обязательно служит показателем качества продукта.

Развитие продукции

Конкуренция является важным средством реализации технических нововведений и улучшения продукции с течением времени. Усовершенствование продукции имеет два аспекта. Во-первых, удачное улучшение продукта одной фирмой обязывает конкурентов подражать ей или, если они могут это сделать, превзойти временное рыночное преимущество этой фирмы, в противном случае им не избежать убытков. Во-вторых, прибыли, полученные от удачного улучшения продукта, могут быть использованы для финансирования дальнейших его улучшений.

Однако и в этом случае критики указывают на то, что многие изменения продукта в большей степени являются кажущимися, чем действительными. Они представляют собой незначительные внешние изменения в продукте, которые не увеличивают его долговечности, эффективности или полезности.

Более привлекательная тара, яркая упаковка или «наведение блеска» составляют зачастую главные направления изменений продукта. Доказывается также, что особенно в случае с потребительскими товарами длительного пользования и товарами с ограниченным сроком использования изменение может происходить по принципу «запланированного морального износа», когда фирмы улучшают свой продукт ровно в той степени, которая необходима для того, чтобы заставить среднего покупателя почувствовать неудовлетворенность прошлогодней моделью.

Перевешивают ли преимущества, рожденные дифференциацией продукции, учтенные должным образом издержки монополистической конкуренции? На этот вопрос сложно ответить даже после изучения различных специальных случаев.

РЕКЛАМНАЯ ЭКОНОМИКС

Монополистически конкурентный производитель может по крайней мере на время опередить соперников, изменив свою продукцию, а также достичь того же результата, пытаясь повлиять на предпочтения потребителей с помощью рекламы и продвижения товара. Реклама *может служить* механизмом, посредством которого фирма способна увеличить долю рынка и улучшить отношение потребителей к своему конкретному продукту.

Противоречивость и размах

Существуют различные позиции по поводу того, насколько желательна реклама с экономической и социальной точек зрения. Так как затраты на рекламу и продвижение товаров в США в 1993 г. составляли, по оценкам, почти 150 млрд дол., затронутые вопросы весьма важны. Эта сумма примерно равна тому, что все местные правительства и правительства штатов потратили на социальное обеспечение. Следовательно, если реклама — это пустая трата денег, любые потенциальные достоинства монополистически конкурентных рынков теряют свою значимость и возникает необходимость в корректирующей государственной политике.

Две точки зрения

Противоречивость породила две точки зрения на рекламу¹. Описывая эти точки зрения, следует иметь в виду, что реклама относится не только к монополистической конкуренции. Дифференциация про-

¹ Cm. Eklund, Jr., R. B. and Saurman D. S. Advertising and the Market Process. San Francisco: Pacific Research Institute for Public Policy, 1988.

Определение цены и объема производства: монополистическая конкуренция

дукции и большой объем рекламы также характерны для многих олигополистических отраслей (см. гл. 26). Поэтому наши комментарии относятся и к этим отраслям.

Традиционная точка зрения считает рекламу избыточными и экономически неоправданными расходами, которые создают экономическую концентрацию и монополистическую власть. **Новая точка зрения** рассматривает рекламу как эффективный способ обеспечения потребителей информацией и стимулирования конкуренции. Давайте сравним эти точки зрения в трех аспектах.

1. Принуждение или информация? В соответствии с традиционной точкой зрения считается, что главная цель рекламы — принуждение потребителя или манипулирование им, то есть изменение его предпочтений в пользу рекламируемого продукта. Реклама пива по телевидению или рекламное объявление в газете несет мало полезной информации. Часто реклама основана на неверных или экстравагантных заявлениях, которые сбивают потребителей с толку, вместо того, чтобы просвещать их. Иногда реклама действительно может вынудить потребителей платить высокую цену за широко разрекламированные, но низкокачественные продукты, не покупать лучшие, но не рекламируемые продукты, продаваемые по более низким ценам.

Сторонники новой точки зрения утверждают, что потребителям для принятия рациональных решений необходима информация о характеристиках продукта и его цене. Реклама, по их мнению, является способом предоставления такой информации при низких издержках. Предположим, что вы хотите купить проигрыватель компакт-дисков, но рекламы этого продукта вы не нашли в газетах и журналах. Чтобы определить цены и свойства различных моделей и сделать рациональный выбор, вам придется потратить несколько дней на посещения магазинов, торгующих электроникой. Это повлечет за собой как прямые затраты (бензин, плата за парковку), так и не прямые затраты (цена вашего времени). Сторонники новой точки зрения считают, что реклама сокращает «время поиска» и минимизирует издержки.

2. Концентрация или конкуренция? Создает ли реклама монополию или стимулирует конкуренцию? Сторонники традиционной точки зрения считают, что некоторые фирмы добились больших успехов в привлечении потребителей с помощью рекламы. В результате они способны увеличивать продажи, свою долю рынка и получать большую прибыль. Возрастание прибыли позволяет давать больше рекламы и еще больше увеличивать долю рынка и прибыли. Другими словами, успешная реклама приводит к усилению одних фирм за счет других и, следовательно, к возрастанию промышленной концент-

рации. В результате потребители со временем теряют преимущества конкурентных рынков и сталкиваются с недостатками монополизированных рынков. Более того, потенциальные новые участники отрасли будут вынуждены увеличивать затраты на рекламу, чтобы ввести свой продукт на рынок; таким образом, издержки на рекламу могут послужить препятствием на пути вхождения фирмы в отрасль.

Традиционная точка зрения графически отражена на рис. 25-3а. Усиливая приверженность потребителей к данной торговой марке с помощью рекламы, фирма сдвигает кривую спроса вправо от D_1 к D_2 , что подразумевает большую долю рынка. Тот факт, что кривая D_2 менее эластична, чем D_1 , указывает на ослабление конкуренции, поскольку успешная реклама убедила потребителей в том, что хороших заменителей продукции данной фирмы существует мало. Менее эластичная кривая спроса также означает, что производитель может назначать более высокие цены с меньшими сокращениями продаж.

Новый взгляд предполагает, что реклама усиливает конкуренцию. Предоставляя информацию о различных доступных продуктах-заменителях, реклама уменьшает власть монополий. Реклама часто ассоциируется с введением новых товаров, предназначенных для конкуренции с уже существующими торговыми марками. Могли бы автомобили компаний *Hyundai* и *Isuzu* закрепиться на американском рынке без рекламы?

Согласно точке зрения, представленной на рис. 25-3б, реклама дает потребителям знания о разнообразии доступных заменителей и снабжает их необходимой информацией о ценах и характеристиках товаров. Без рекламы потребители знали бы только, что *B* и *C* являются хорошими заменителями *A*. Но реклама снабжает их знанием, что *D*, *E* и *F* также являются заменителями *A*. В результате рекламирования продуктов всех фирм в отрасли кривая спроса фирмы *A* смещается влево от D_3 к D_4 на рис. 25-3б и становится более эластичной. Оба эти изменения отражают усиление конкуренции.

3. Бесполезная или эффективная? Сторонники традиционного взгляда считают, что реклама бесполезна с экономической точки зрения. Во-первых, она делает рынки менее конкурентными и, следовательно, препятствует достижению эффективного производства и размещения ресурсов. Во-вторых, предполагается, что реклама отвлекает людские ресурсы и средства от более эффективного использования. Например, бревна, необходимые для строительства жилья, применяются для рекламных щитов и производства бумаги, на которой печатаются рекламные приложения к газетам. Предполагается также, что реклама ведет к неэффективному использованию редких ресурсов. И, в-третьих, расходы на рек-

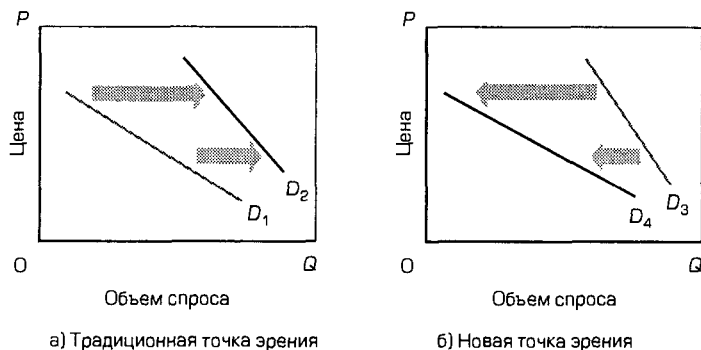


Рисунок 25-3. Реклама и кривая спроса фирмы: две точки зрения

Сторонники традиционного взгляда на рекламу рассматривают ее как инструмент, увеличивающий долю рынка успешного рекламодателя и усиливающий приверженность к данной торговой марке. Результатом этого является усиление рыночной концентрации по мере того, как кривая спроса успешного рекламодателя смещается вправо от D_1 к D_2 и становится менее эластичной, как показано на рис. а. Сторонники нового взгляда рассматривают рекламу как способ уведомления потребителя о продуктах-заменителях, что увеличивает конкуренцию. Соответственно реклама в отрасли приводит к тому, что кривая спроса каждой фирмы сдвинется влево от D_3 к D_4 и станет более эластичной, как показано на рис. б.

ламу приводят к более высоким издержкам, отражающимся в повышении потребительских цен.

Сторонники новой точки зрения рассматривают рекламу как деятельность, способствующую повышению эффективности. Реклама, по их мнению, является недорогим способом предоставления полезной информации потребителям и снижения затрат на поиск. Усиливая конкуренцию, реклама приводит к большей эффективности производства и размещения ресурсов. Наконец, облегчая успешное продвижение новых товаров, реклама способствует техническому прогрессу.

Более узкий взгляд на связь между эффективностью и рекламой показан на рис. 25-4. Он концентрируется на представлении, что реклама обладает двумя эффектами: 1) увеличивает спрос; 2) повышает издержки.

Сценарий 1. С помощью успешной рекламы фирма увеличивает спрос на свою продукцию, что позволяет ей расширить производство и продажи от Q_1 до Q_2 . Несмотря на то что расходы на рекламу сдвинул вверх кривую средних совокупных издержек (АТС) фирмы, издержки на единицу продукции уменьшаются от $АТС_1$ до $АТС_2$, когда фирма сместится из точки a в точку b . Высокая эффективность производства, проистекающая из увеличения масштаба, перекрывает увеличение издержек на единицу продукции, связанных с рекламой. Следовательно, потребители получают продукцию при наличии рекламы по более низкой цене, чем без рекламы.

Сценарий 2. Что если рекламные усилия всех фирм взаимно нейтрализуются? Рекламная кампания одного производителя одежды сводится на нет столь же дорогими кампаниями соперников, так что кривая спроса каждой фирмы не изменяется. Объем продаж практически не увеличивается, и рыночная доля каждой фирмы остается прежней. Но в связи с рекламой издержки и, следовательно, цена одежды

становятся выше. Вместо того чтобы перемещать фирму от a к b , взаимно нейтрализуемая реклама перемещает ее от a к c . Из-за рекламы потребитель сталкивается с более высокой ценой продукции.

На основании этих противоречащих друг другу сценариев можно предположить, что влияние рекламы на объем производства, издержки на единицу продукции и цены неопределенно. (*Ключевые вопросы 6 и 9.*)

Эмпирические свидетельства

Существуют важные эмпирические исследования, которые укрепляют доверие к обеим этим точкам зрения. Например, исследование роли рекламы в 41 отрасли, производящей потребительские товары, показало, что реклама не способствует развитию конкуренции. Точнее, в данном исследовании написано, что «большой объем расходов на рекламу в некоторых отраслях служит в качестве важной преграды для конкуренции на рынках, обслуживаемых этими отраслями»². Цены широко рекламируемых товаров превышают предельные издержки их производства, что является отражением нерационального использования ресурсов. Более того, было обнаружено, что для многих из изученных отраслей расходы на рекламу являются «чрезмерными» и поглощающими дефицитные ресурсы.

В другом исследовании сделан противоположный вывод, что реклама является проконкурентной силой. В нем говорится о том, что если реклама способствует монопольной власти, то отрасли, которые наиболее интенсивно рекламируют свои товары, должны быть отраслями, повышающими с течением времени цены в наибольшей степени, а объем производства — в наименьшей степени

² Comanor W. S. and Wilson T. A. Advertising and Market Power. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1974. P. 239.

Определение цены и объема производства: монополистическая конкуренция

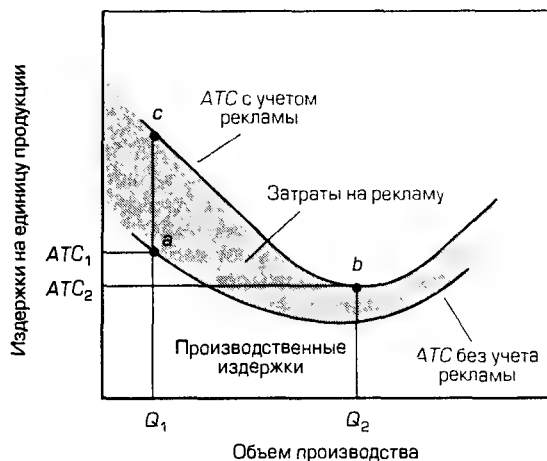


Рисунок 25-4. Возможное влияние рекламы на объем производства и средние издержки

Сторонники рекламы утверждают, что она увеличивает объем производства от точки *a* к точке *b* и уменьшает издержки на единицу продукции в результате эффекта масштаба. Некоторые критики считают, что реклама скорее увеличивает средние совокупные издержки и оставляет объем производства практически неизменным, что может быть показано перемещением от точки *a* к точке *c*.

(вспомните рис. 24-4). При изучении в рамках этого исследования изменений цен и объемов производства около 150 важных отраслей за период с 1963 по 1977 г. было обнаружено, что, как правило, отрасли с объемом рекламы выше среднего имели темпы увеличения цен *ниже среднего*, а темпы роста объемов производства *выше среднего* уровня. Таким образом, был сделан вывод, что реклама скорее усиливает конкуренцию, чем способствует укреплению монополии³.

Существует также ряд отраслевых исследований, свидетельствующих в пользу того, что реклама усиливает конкуренцию и имеет экономически желаемые результаты. Например, в процессе исследования данной проблемы в отрасли, производящей очки, сопоставлялись цены в штатах, где профессиональные кодексы поведения разрешали заниматься рекламой, с ценами на аналогичную продукцию в тех штатах, где кодексы запрещали или ограничивали рекламную деятельность. Оказалось, что цены на очки были на 25–40% выше в штатах, где реклама была ограничена⁴. Подобное исследование, сравнивающее розничные цены на лекарства в штатах, где реклама была разрешена, с ценами в штатах, где реклама была запрещена, показало, что цены на лекарства были почти на 5% ниже в штатах, которые разрешали рекламную деятельность⁵. Наконец, исследования в области производства игрушек позволили сделать вывод, что телевизионная реклама вызывает значительное снижение цен:

«Реклама сокращает связанные со сбытом издержки по двум причинам: *во-первых*, она заставляет товары оборачиваться быстрее, так что они могут быть проданы прибыльно с меньшими наценками, и, *во-вторых*, придает продукту индивидуальность, что позволяет публике в условиях дифференциации продукции сравнивать цены в разных магазинах и, таким образом, ограничивать свободу розничного торговца в установлении наценки. Продукты, которые и широко рекламируются, и быстро продаются, проходят через систему распределения с наименьшими наценками»⁶.

Свидетельства экономических последствий рекламы являются разнородными, так как исследователи обычно испытывают трудности при выявлении истинных причин и следствий. Допустим, обнаружено, что фирмы, которые рекламируют многие свои товары, имеют значительную монопольную власть и большие прибыли. Означает ли это, что реклама создает барьеры для вхождения в отрасль, которые, в свою очередь, укрепляют монопольную власть и прибыли? Или же эти барьеры не связаны с рекламой, но являются источником монопольных прибылей, позволяя фирмам щедро тратить на рекламу своих продуктов? Очевидно одно — в настоящее время нет единого мнения в отношении экономических последствий рекламы.

Краткое повторение 25-2

♦ Монополистически конкурентные фирмы могут пытаться получить экономическую прибыль за счет дифференциации продукции, изменения ее качества и рекламы.

♦ Традиционный взгляд на рекламу предполагает, что она принуждает потребителей, а не информирует их, способствует экономической концентрации и монополистической власти и является источником экономических расходов и неэффективности.

♦ В соответствии с новой точкой зрения, реклама — это недорогой источник информации для потребителей, способ увеличения конкуренции путем информирования потребителей о наличии продуктов-заменителей и источник повышения эффективности использования ресурсов.

³ Eckard, Jr., E. W. Advertising, Concentration, and Consumer Welfare // Review of Economics and Statistics. May, 1988. P. 340–343.

⁴ Benham L. and A. Regulating the Professions: A Perspective on Information Control // Journal of Law and Economics. October, 1975. P. 421–447.

⁵ Cady J. F. Restricted Advertising and Competition: The Case of Retail Drugs. Washington: American Enterprise Institute, 1976.

⁶ Steiner R. L. Does Advertising Lower Consumer Prices? // Journal of Marketing. October, 1973. P. 21.

ПОСЛЕДНИЙ ШТРИХ

РЫНОК УЧЕБНИКОВ
ПО ОСНОВАМ ЭКОНОМИКС

Рынок учебников вводного курса по экономикс имеет множество характеристик монополистической конкуренции.

В настоящее время существует 50 или более учебников экономикс, которые могут быть использованы во вводном курсе. Если бы вы сравнили несколько учебников, то обнаружили бы заметные различия, несмотря на то, что большинство из них освещают одни и те же темы. Книги значительно отличаются по манере представления материала, а также по уровню сложности. Некоторые книги одноцветные, в других даны цветные рисунки и таблицы. Учебники также заметно различаются по степени применения таких инструментов, как фотографии, примечания в рамках, перечень целей обучения, резюме внутри глав и глоссарии. Издатели стремятся иметь набор характеристик, который, как они надеются, будет наиболее привлекательным для преподавателей и студентов.

Учебники также различаются по набору дополнительных материалов. Они включают учебные пособия, видеоматериалы, компьютерные обучающие и моделирующие программы, способствующие пониманию материала. Пособия для преподавателя, наборы тестов и слайдов предназначены для того, чтобы сэкономить время преподавателя и увеличить эффективность процесса обучения. Анализ показывает, что после того, как какой-нибудь из этих инструментов появился в одной из книг и пользовался вниманием читателей, подобные инструменты оказывались в следующих изданиях большинства других учебников.

Дифференциация продукции сопровождается значительной неценовой конкуренцией. Учебники рекламируются путем прямой почтовой рассылки и в широко распространенных экономических журналах. Издатели снабжают потенциальных пользователей бесплатными экземплярами и используют киоски на экономических конференциях для рекламы своих изданий. Торговые представители различных издательств, которые получают премии от увеличения продаж, посещают учебные заведения для того, чтобы убедить преподавателей в исключительных свойствах и преимуществах конкретного учебника. Поскольку более 1 млн студентов ежегодно записываются на вводные курсы, за долю рынка идет энергичная борьба.

Ценовая конкуренция играет на рынке учебников вторичную роль. Во-первых, в отличие от большинства рынков, в данном случае продукт для потребителя выбирает кто-то другой. Преподаватель, который получает бесплатный учебник (и пособия для преподавателя) от издательств

ва и может даже не знать его розничной цены, решает, по какому учебнику будут заниматься студенты. Во-вторых, преподавателей обычно больше волнует качество учебника, чем его цена. Студенты потеряют больше, если будут пользоваться неточным, плохо написанным учебником, который может повредить процессу обучения. Существенным исключением является то, что с течением времени все больше преподавателей предпочитают более дешевые учебники в бумажной обложке, в которых микро- и макрокомпоненты курса находятся в разных томах. Таким образом, студент, занимающийся экономикс только один семестр, сможет избежать ненужных затрат на двухсеместровый курс в твердой обложке.

Конкуренция в связи с каждым конкретным учебником возникает не только из-за наличия соперников, но и из-за существования рынка подержанных книг. В то время как в первый год после выпуска преобладают новые учебники, во второй и третий годы преобладают неновые учебники. Это означает, что издатели и авторы (которые не получают дохода от продаж неновых книг) начинают «конкурировать сами с собой» вскоре после выхода нового издания. Многие студенты предпочитают покупать подержанный учебник за 38–40 дол. вместо нового за 50–55 дол. Более того, книжные магазины обычно имеют большую прибыль от продажи подержанных книг, поэтому стремятся в первую очередь продать их. Бывшие в употреблении экземпляры конкретного учебника являются очень хорошими заменителями новых и несомненно увеличивают ценовую эластичность спроса на новые книги.

Не существует искусственных барьеров для вхождения на рынок учебников, однако использование многоцветной печати и необходимость обеспечения большого набора вспомогательных материалов для студентов и преподавателей ставят высокий финансовый барьер. От издателя может потребоваться вложение более 1 млн дол. для вхождения на рынок с учебником и дополнительными материалами, сравнимыми с уже существующими на рынке. Несмотря на это, на рынке ежегодно появляется два-три новых учебника.

Итак, рынок учебников по экономикс характеризуется дифференциацией продукции и неценовой конкуренцией. Ценовая конкуренция выражена слабо, а единственным барьером на пути вхождения на рынок является финансовый барьер.

Источник: Подготовлено по: Tregarthen T. The Market for Principles of Economics Texts. The Margin, March 1987. P. 14–15; Stiglitz J. E. On the Market for Principles of Economics Text-books: Innovation and Product Differentiation // Journal of Economic Education. Spring, 1988. P. 171–177.

Монополистическая конкуренция
и экономический анализ

Наше обсуждение неценовой конкуренции показало, что ситуация равновесия фирмы в условиях монополистической конкуренции в действительности

является намного более сложной, чем показывает предшествующий графический анализ. Так, на рис. 25-1 предполагается, что данному продукту соответствует данный уровень издержек на рекламу. Однако теперь мы знаем, что это не реализуется на практике. Фирма в условиях монополистической

Определение цены и объема производства: монополистическая конкуренция

конкуренции в поисках максимальных прибылей фактически должна манипулировать тремя переменными факторами: ценой, продуктом и рекламной деятельностью. Какое определенное изменение продукта, продажа по какой цене и какие усилия по стимулированию сбыта приведут к наивысшему из возможных уровней прибылей? Эту сложную ситуацию нелегко выразить в простой экономической модели. В лучшем случае можно заметить, что каждая возможная комбинация цены, продукта и рекламной деятельности создает для фирмы разную ситуацию спроса и издержек. Фирма ищет опти-

мальную комбинацию всех этих составляющих, которая даст ей максимальные прибыли. Оптимальную комбинацию сложно предсказать, она должна быть найдена путем проб и ошибок. И даже в этом случае действия конкурентов могут наложить определенные ограничения. Часто фирма не рискует ликвидировать расходы на рекламу из-за боязни, что ее доля рынка резко уменьшится в пользу ее конкурентов, которые осуществляют рекламу. Подобным образом патенты, которыми обладают конкуренты, будут исключать определенные желательные изменения продукта.

РЕЗЮМЕ

1. Отличительные признаки монополистической конкуренции: а) существует достаточно большое число фирм, что ограничивает контроль каждой над ценой, отсутствует взаимная зависимость и тайный сговор фактически невозможен; б) продукты характеризуются реальными и мнимыми различиями и разными условиями их продажи; экономическое соперничество влечет за собой ценовую и неценовую конкуренцию; в) вхождение в отрасль является относительно легким. Многие виды розничной торговли и некоторые отрасли, где экономия от масштаба незначительна, приближаются к монополистической конкуренции.

2. Фирмы в условиях монополистической конкуренции могут получать прибыли или нести убытки в краткосрочном периоде. Легкое вхождение и массовый выход фирм вызывают тенденцию к получению ими нормальной прибыли в долгосрочном периоде.

3. В долгосрочном периоде положение равновесия производителя, действующего в условиях монополистической конкуренции, является для общества менее желаемым, чем фирмы, действующей в условиях чистой конкуренции. В условиях монополистической конкуренции цена превышает предельные издержки, что означает недораспределение ресурсов для данного продукта, а цена превышает минимальные средние валовые издержки, что указывает на то, что потребители не получают продукт по наименьшей цене, которая соответство-

вала бы издержкам. Однако так как кривая спроса фирмы является высокоэластичной, эти «издержки» монополистической конкуренции не следовало бы слишком выделять.

4. Дифференциация продукции обеспечивает способ, которым фирмы в условиях монополистической конкуренции могут компенсировать тенденцию приближения к нулю экономических прибылей в долгосрочном периоде. Посредством изменения продукта и расходов на рекламу фирма может увеличить спрос на свой продукт в большей степени, чем вырастут ее издержки.

5. Дифференциация продукции обеспечивает потребителю большее разнообразие продуктов в каждый данный момент и улучшение качества продуктов с течением времени. Полностью ли эти обстоятельства компенсируют неэффективность монополистической конкуренции — вопрос сложный и неоднозначный.

6. Традиционный и новый взгляды на рекламу различаются по следующим положениям: а) является ли реклама принуждающей или информирующей; б) способствует она монополии или конкуренции; в) ухудшает или улучшает она эффективность использования ресурсов. Эмпирические факты не дают возможности прийти к заключению, способствует ли реклама конкуренции или мешает ей.

7. На практике конкурирующие монополисты стремятся достичь такой комбинации цены, выпуска и сбыта, которые максимизируют прибыль.

ТЕРМИНЫ И ПОНЯТИЯ

Дифференциация продукции (*product differentiation*)

Избыточные производственные мощности

(*excess capacity*)

Монополистическая конкуренция (*monopolistic*

competition)

Неценовая конкуренция (*nonprice competition*)

Традиционная и новая точки зрения на рекламу

(*traditional and new perspective views of advertising*)

ВОПРОСЫ И УЧЕБНЫЕ ЗАДАНИЯ

1. Чем монополистическая конкуренция отличается от чистой конкуренции? От чистой монополии? Объясните развернуто, к чему приводит дифференциация продукции.

2. **Ключевой вопрос.** Сравните эластичность кривой спроса производителя в условиях монополистической конкуренции с кривой спроса производителя в условиях: а) чистой конкуренции; б) чистой монополии. Предполагая идентичные издержки в долгосрочном периоде, сравните графически цены и объем производства, которые явились бы результатом чистой конкуренции и монополистической конкуренции. Сравните две рыночные структуры с точки зрения эффективности размещения ресурсов и производственной эффективности. Объясните следующее утверждение: «Отрасль с монополистической конкуренцией характеризуется слишком большим числом фирм, каждая из которых производит слишком мало».

3. Объясните, почему монополистическая конкуренция представляет собой монополию до того момента, когда у потребителей появляется желание купить продукты, являющиеся близкими заменителями, и становится конкурентной за пределами этой точки.

4. «Конкуренция качества и услуг может быть столь же эффективна в предоставлении покупателю за его деньги большего количества благ и услуг, как и ценовая конкуренция». Вы согласны с этим утверждением? Объясните, почему в условиях монополистической конкуренции фирмы часто предпочитают неценовую конкуренцию ценовой.

5. Критически оцените и объясните следующие утверждения:

а. «В отраслях с монополистической конкуренцией экономические прибыли в долгосрочном периоде исчезают в результате конкуренции; следовательно, нет веского основания для критики поведения и эффективности таких отраслей».

б. «В долгосрочном периоде монополистическая конкуренция приводит к монополистической цене, а не к монополистическим прибылям».

6. **Ключевой вопрос.** Сравните традиционную и новую точки зрения на рекламу. Какая точка зрения, по вашему мнению, точнее?

7. Согласны вы или нет со следующими утверждениями и почему:

а. «Вероятно, что объем рекламы, которую осуществляет фирма, изменяется обратно пропорционально действительным различиям в ее продукте».

б. «Если расходы на рекламу каждой фирмы имеют тенденцию к тому, чтобы аннулировать результаты рекламной деятельности ее конкурентов, очевидно, нецелесообразно для этих фирм сохранять большие рекламные бюджеты».

8. Тщательно оцените два взгляда, выраженные в следующих утверждениях:

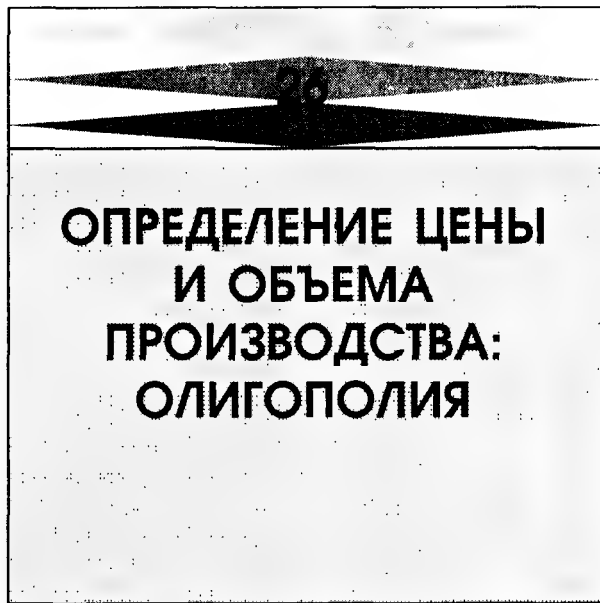
а. «Реклама создает массовый спрос. Производство растет, издержки снижаются. Чем больше люди могут купить, тем больше создается рабочих мест. Эти составляющие экономического роста стимулируют друг друга в цикле производительности и инноваций, а в целом приводят к улучшению нашей жизни».

б. «Реклама представляет собой “извращенное просвещение”: дорогостоящее усилие побудить людей покупать без определенного намерения вещи, которые им не нужны. Более того, реклама усиливает экономическую нестабильность, так как расходы на рекламу изменяются прямо пропорционально уровню потребительских расходов».

Какая точка зрения, по вашему мнению, является более правильной? Обоснуйте ваш выбор.

9. **Ключевой вопрос.** Реклама может иметь два эффекта: увеличивает объем производства и увеличивает издержки. Объясните, каким образом соотношение между этими двумя эффектами будет влиять на потребителей.

10. («Последний штрих».) Опишите ценовую и неценовую конкуренцию, которая имеет место на рынке учебников по экономикс. Каково влияние рынка подержанных книг?



ОПРЕДЕЛЕНИЕ ЦЕНЫ И ОБЪЕМА ПРОИЗВОДСТВА: ОЛИГОПОЛИЯ

Когда во многих отраслях обрабатывающей и добывающей промышленности, а также оптовой торговли господствуют несколько фирм, то такие отрасли называют олигополиями. Именно об этих отраслях пойдет речь в настоящей главе. Перед нами стоит несколько задач. 1. Мы попытаемся дать определение олигополии, оценить степень ее распространения и рассмотреть причины возникновения и существования. 2. Нами будут рассмотрены возможные направления поведения фирм в олигополистических отраслях в отношении цены и производства. 3. Мы обсудим роль неценовой конкуренции, то есть конкуренции на базе развития продукта и рекламы в олигополистических отраслях. 4. Потом предложим наши комментарии относительно эффективности и общественной желательности олигополий. 5. Наконец, подчеркнем многие характерные моменты, отмеченные в главе, на примере автомобильной промышленности.

ОЛИГОПОЛИЯ: ПОНЯТИЕ И РАСПРОСТРАНЕНИЕ

Каковы основные признаки олигополии? Насколько часто она встречается в американской экономике? Почему развилась эта отраслевая структура?

Определение олигополии

Олигополия существует, когда на рынке доминируют несколько крупных фирм, производящих однородную или дифференцированную продукцию. Слово «несколько» означает, что фирмы зависят друг от друга в том смысле, что они должны учитывать возможную реакцию соперников на принимаемые решения о цене, рекламе и развитии продукции.

Но сколько фирм мы имеем в виду? Это точно не определено, потому что рыночная модель олиго-

полии охватывает большую область, простирающуюся в диапазоне между чистой монополией, с одной стороны, и монополистической конкуренцией, с другой. Например, олигополия включает алюминиевую промышленность, в которой три фирмы практически господствуют на всем национальном рынке. При олигополии 10 или 15 бензозаправочных станций могут иметь примерно равные доли рынка нефтепродуктов в городе среднего размера. Как правило, когда мы слышим слова «Большая тройка», «Большая четверка» или «Большая шестерка», очевидно, что указанная отрасль является олигополистической.

Однородная или дифференцированная продукция. Олигополии могут быть однородными или дифференцированными, то есть олигополистическая отрасль может производить стандартизованную или дифференцированную продукцию. Многие промышлен-

Таблица 26-1. Уровень концентрации и индексы Херфиндала в нескольких отраслях обрабатывающей промышленности с высокой степенью концентрации

(1) Отрасль	(2) Доля выпуска, приходящаяся на четыре крупнейшие фирмы (в %)	(3) Индекс Херфиндала	(1) Отрасль	(2) Доля выпуска, приходящаяся на четыре крупнейшие фирмы (в %)	(3) Индекс Херфиндала
Жевательная резинка	96	НС	Тонкое стекло	82	1968
Домашние стиральные машины	93	2855	Турбины и генераторы	80	2162
Сигареты	92	НС	Изделия из гипса	75	1887
Электролампочки	91	НС	Алюминий	74	1934
Моторизованные транспортные средства	90	НС	Самолеты	72	1686
Мелкое огнестрельное оружие и боеприпасы	88	НС	Шины	69	1897
Медь	87	НС	Домашние пылесосы	69	1508
Хлопья к завтраку	87	2207	Мотоциклы и велосипеды	66	1453
Пиво	87	НС	Мыло и стиральные порошки	65	1698
Домашние холодильники и морозильники	85	2256	Магнитофонные пленки	63	1505
Издание поздравительных открыток	85	2830	Телефоны	63	1933

НС — нет сведений.
Источник: Bureau of the Census, 1987; Census of Manufacturers (1992).

ные продукты — сталь, цинк, медь, алюминий, свинец, цемент, технический спирт и т.д. — являются стандартизированной продукцией в физическом смысле и производятся в условиях олигополии. Многие отрасли, производящие потребительские товары: автомобили, покрышки, моющие средства, открытки, кукурузные и овсяные хлопья для завтрака, сигареты и множество бытовых электрических приборов, — являются дифференцированными олигополиями.

Степень концентрации. Экономисты используют **степень концентрации** как приблизительную меру, отражающую структуру отрасли. Данные в столбце (2) табл. 26-1 показывают степень концентрации четырех фирм — долю совокупных продаж по отрасли, приходящуюся на четыре крупнейшие фирмы, — для нескольких олигополистических отраслей. Например, 92% сигарет и 87% хлопьев к завтраку, выпускаемых в США, производятся четырьмя крупнейшими фирмами в каждой из этих отраслей.

Когда четыре крупнейшие фирмы контролируют 40% или более совокупного рынка, отрасль считается олигополистической. Используя эту оценку, мы можем считать, что около половины отраслей в США являются олигополистическими.

Хотя показатели концентрации, как правило, дают представление о степени конкурентности или

монополизации различных отраслей, они страдают несколькими недостатками, на которые стоит обратить внимание.

1. Локализация рынков. Степень концентрации дается по отношению к стране в целом, в то время как рынки ряда продуктов значительно локализованы из-за высоких транспортных издержек. Например, показатель концентрации для производства бетона составляет лишь 8%, то есть эта отрасль высококонкурентна. Но реальный объем производства этого продукта ограничивается соответствующим рынком конкретного небольшого или крупного города. На таких локализованных рынках мы обнаруживаем типичных олигополистических поставщиков. Ранее уже говорилось о том, что на местном уровне некоторые стороны розничной торговли, особенно в малых и средних по размеру городах, характеризуются как олигополии.

2. Межотраслевая конкуренция. Определения отраслей являются в некоторой степени неточными. В этом смысле необходимо помнить о **межотраслевой конкуренции**, то есть конкуренции между двумя продуктами, которые используются в различных отраслях. Следовательно, высокие показатели концентрации в табл. 26-1 для алюминиевой и медной промышленности, вероятно, преуменьшают степень конкуренции, потому что алюминий и медь

конкурируют во многих областях применения, например на рынке линий электропередач.

3. Мировая торговля. Данные, приведенные в табл. 26-1, относятся к продуктам американских отраслей, и поэтому в них не учитывается серьезная конкуренция со стороны импорта. Автомобильная промышленность представляет собой наиболее показательный пример. В то время как по данным табл. 26-1 выходит, что на долю четырех американских фирм приходится 90% отечественного производства моторизованных транспортных средств, в ней не учитывается то, что около $\frac{1}{3}$ автомобилей, купленных в США, являются импортными.

4. Индекс Херфиндала. Другая проблема использования степени концентрации состоит в том, что с ее помощью не удастся точно измерить распределение рыночной власти между доминирующими фирмами. Предположим, что одна фирма контролировала бы все услуги в области междугородних телефонных переговоров. Также допустим, что в другой отрасли, например автомобильной промышленности, существует четыре фирмы и каждая контролирует 25% рынка. В обеих отраслях степень концентрации по четырем фирмам будет равна 100%. Но телекоммуникационная отрасль будет чистой монополией, а автомобильная промышленность будет олигополией, характеризующейся, возможно, значительным экономическим соперничеством. Большинство экономистов согласится, что рыночная власть в области телекоммуникаций будет значительно больше, чем в автомобильной промышленности, но это не отражено в идентичной 100%-ной степени концентрации.

Индекс Херфиндала предназначен для решения этой проблемы. Он представляет собой сумму *квадратов рыночных долей всех фирм в отрасли*. Возводя рыночные доли в квадрат, мы придаем гораздо большие веса крупным фирмам, чем мелким. В гипотетическом случае телекоммуникационной отрасли с одной фирмой индекс будет равен 100^2 , то есть 10 000. Для предполагаемой автомобильной промышленности из четырех фирм индекс составит 2500. В общем, чем больше индекс Херфиндала, тем выше уровень рыночной власти в пределах отрасли. Отметим, что в табл. 26-1 степень концентрации для отраслей, производящих магнитофонные пленки и телефоны, одинакова и составляет 63%. Но индекс Херфиндала для производства телефонов, равный 1933, показывает, что эта отрасль обладает большей рыночной властью, чем отрасль, производящая магнитофонные пленки и имеющая индекс 1505. (*Ключевые вопросы 3 и 4.*)

Как мы увидим в главе 32, чиновники, занимающиеся антитрестовскими законами, иногда пользуются индексом Херфиндала для определения того, следует ли одобрить или отвергнуть предложенное слияние корпораций.

5. Поведение. Показатели концентрации ничего не говорят нам о подлинном рыночном поведении различных отраслей. Отрасли *X* и *Y* могут иметь одинаковые показатели концентрации для четырех фирм, скажем, 85%. Отрасль *X* может отличаться сильной ценовой конкуренцией и техническим прогрессом, о чем свидетельствуют улучшенный продукт и современная производственная технология. И наоборот, фирмы отрасли *Y* могут быть технически отсталыми, но назначать цену на свою продукцию, вступая в тайное соглашение. С точки зрения общества, «конкурентное» поведение отрасли *X* является, несомненно, лучшим, чем «монопольное» поведение отрасли *Y*, хотя у отраслей *X* и *Y* одинаковые показатели степени концентрации.

Причины: барьеры для вхождения

Барьеры для вхождения в отрасль, которые приводят к возникновению чистых монополий, могут помочь объяснить существование олигополий. Исторически во многих отраслях технический прогресс делал эффект масштаба все более достижимым с течением времени. Многие отрасли начинали с примитивной технологии, малого эффекта масштаба и со многими конкурентами. Но по мере того, как технология улучшалась и эффект масштаба становился все более выраженным, менее восприимчивые или менее агрессивные фирмы отходили в сторону и оставалось всего несколько производителей. Эффект масштаба значителен во многих отраслях, таких, как производство самолетов, резины и цемента. В то время как три или четыре фирмы могут достичь минимального уровня эффективности, новые фирмы будут иметь столь малую рыночную долю, что не смогут его достичь. Следовательно, они не смогут выжить, так как осуществляют производство с большими издержками.

Тесно связанный с этим обстоятельством барьер состоит в том, что вложения капитала, необходимого для вхождения в определенные отрасли, — издержки приобретения необходимого завода и оборудования — настолько велики, что препятствуют вхождению. Табачная, сталелитейная, автомобильная и нефтеперерабатывающая промышленность характеризуются очень высокими требованиями к капиталовложениям. Широкие рекламные кампании также могут ставить барьер на пути вхождения в отрасль.

Владение или контроль за основным сырьем объясняют историческое доминирование *Aluminum Company of America* в производстве алюминиевых слитков. В электронной, химической и фармацевтической промышленности, производстве фотографического и офисного оборудования в качестве барьеров для вхождения служат патенты.

Слияния фирм также могут привести к олигополии. Объединение двух или более ранее конкурировавших фирм путем слияния может заметно увеличить их рыночную долю, позволяя за счет расширения производства достичь большего эффекта масштаба.

Другим мотивом, лежащим в основе «потребности в слиянии», является рыночная власть. Фирма, которая крупнее как в абсолютном выражении, так и по отношению к рынку, может иметь больше возможностей контролировать рынок своей продукцией и цену на нее, чем более мелкий, менее конкурентоспособный производитель. Кроме того, большие размеры, вытекающие из слияния, могут дать фирме преимущества «крупного покупателя» и позволить ей получать более низкие цены (издержки) от поставщиков.

ПОВЕДЕНИЕ ОЛИГОПОЛИИ: ВЗГЛЯД С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ ТЕОРИИ ИГР

Ценовое поведение олигополии обладает характеристиками стратегической игры типа покера, шахмат или бриджа. Наилучший результат игры в покер зависит от того, что делают ваши противники. Игроки должны строить свои действия с учетом действий и ожидаемой реакции других игроков. Давайте используем простую модель теории игр, чтобы понять основы поведения олигополии при установлении цен. В частности, предположим существование дуополии — олигополии из двух фирм.

Рассмотрим рис. 26-1, который показывает матрицу цена — прибыль для двух фирм, производящих спортивные туфли. Ценовая политика, или стратегия, фирм *Leapers* и *Jumpers* показаны вдоль верхнего и левого края соответственно. Значения матрицы показывают прибыли двух фирм при каждой из комбинаций выбранных стратегий. Прибыли *Leapers* показаны в правом верхнем углу каждой ячейки, а прибыли *Jumpers* — в левом нижнем углу. Например, если обе фирмы примут политику высоких цен (ячейка А), то каждая получит прибыль в 12 млн дол. Если *Jumpers* будет придерживаться политики высоких цен, а *Leapers* — политики низких цен (ячейка В), то прибыли *Jumpers* составят только 6 млн дол., а прибыли *Leapers* — 15 млн дол.

Хотя данные на рис. 26-1 являются гипотетическими, величины прибыли не выбраны произвольным образом. В действительности, если бы фирма *Jumpers* выбрала высокие цены и не отступала бы от этого, фирма *Leapers* могла бы увеличить свою прибыль, избрав политику низких цен и выигрывая долю рынка за счет фирмы *Jumpers*. Те же рассуждения применимы, если фирма *Leapers* изберет политику высоких цен, а фирма *Jumpers* — политику низких цен.

Ценовая стратегия фирмы *Leapers*

		Ценовая стратегия фирмы <i>Leapers</i>	
		Высокие цены	Низкие цены
Ценовая стратегия фирмы <i>Jumpers</i>	Высокие цены	А 12 дол. 12 дол.	В 15 дол. 6 дол.
	Низкие цены	С 6 дол. 15 дол.	Д 8 дол. 8 дол.

Рисунок 26-1. Получение прибылей олигополией, состоящей из двух фирм

Обе фирмы получили бы наибольшую прибыль в 12 млн дол., если бы каждая из них проводила политику высоких цен (ячейка А). Но если они действуют независимо или конкурируют, побоя из них может получить еще более высокую прибыль в 15 млн дол., проводя политику низких цен, когда соперник проводит политику высоких цен (ячейки В и С). В результате такого независимого назначения цен возникает тяготение в сторону ячейки Д, в которой прибыли составляют только 8 млн дол. Можно договориться о взаимном установлении высоких цен и увеличить прибыль каждой фирмы с 8 млн дол. (ячейка Д) до 12 млн дол. (ячейка А). Но ячейки В и С напоминают нам об искушении нарушить тайное соглашение.

Взаимозависимость

Наиболее очевидное утверждение, проиллюстрированное рис. 26-1, — **взаимозависимость олигополистов**. Прибыли каждой фирмы будут зависеть не только от ее собственной стратегии в отношении цен, но также и от стратегии соперников. Как мы только что видели, если фирма *Jumpers* изберет политику высоких цен, ее прибыль будет равна 12 млн дол. в том случае, когда фирма *Leapers* также изберет политику высоких цен (ячейка А). Но если фирма *Leapers* придерживается политики низких цен, а фирма *Jumpers* — политики высоких цен (ячейка В), фирма *Leapers* увеличит свою долю на рынке и свои прибыли с 12 млн до 15 млн дол. Высокие прибыли фирмы *Leapers* возникнут за счет фирмы *Jumpers*, чья прибыль упадет с 12 млн до 6 млн дол. Стратегия высоких цен, избранная фирмой *Jumpers*, является «хорошей» только в том случае, когда фирма *Leapers* использует такую же стратегию. На основе вышесказанного мы можем сформулировать опре-

деление олигополии следующим образом: *олигополия существует, когда число фирм в отрасли настолько мало, что каждая из них при выработке ценовой политики должна учитывать реакцию конкурентов.*

Тенденции к сговору

Второе утверждение состоит в том, что олигополия часто ведет к **сговору**, то есть формальному или неформальному соглашению о координации ценовой стратегии или фиксации цен. Чтобы проиллюстрировать это в терминах рис. 26-1, предположим, что первоначально обе фирмы *независимо* придерживаются стратегии высоких цен. Каждая получает 12 млн дол. прибыли (ячейка *A*).

Следует отметить, что *любая* из фирм, как *Leapers*, так и *Jumpers*, могла бы увеличить свою прибыль, переключившись на стратегию низких цен (ячейка *B* или *C*). Если же фирма *Leapers* использует стратегию низких цен против стратегии высоких цен, применяемой фирмой *Jumpers*, ее прибыль увеличится до 15 млн дол., а прибыли фирмы *Jumpers* упадут до 6 млн дол. Но путем сравнения ячеек *B* и *D* мы можем отметить, что когда фирма *Leapers* перейдет к стратегии низких цен, для фирмы *Jumpers* было бы лучше тоже перейти к ней. Если она сделает это, то ее прибыли увеличатся с 6 млн (ячейка *B*) до 8 млн дол. (ячейка *D*).

Аналогично, если мы снова начнем с ячейки *A*, когда фирма *Jumpers* переключилась бы на политику низких цен, а фирма *Leapers* продолжала бы политику высоких цен, прибыль фирмы *Jumpers* увеличилась бы до 15 млн дол., а прибыль фирмы *Leapers* упала бы до 6 млн дол. (ячейка *C*). И снова фирма *Leapers* могла бы увеличить свою прибыль с 6 млн (ячейка *C*) до 8 млн дол. (ячейка *D*), также перейдя к политике низких цен.

Таким образом, мы видим, что независимые действия олигополистов скорее всего приведут к взаимно конкурентным стратегиям низких цен. Независимые олигополисты конкурируют по цене, а это ведет к более низким ценам и более низким прибылям. Это, несомненно, выгодно потребителям, но не олигополистам, которые теперь получают меньшую прибыль, чем в том случае, если бы обе фирмы использовали стратегию высоких цен (ячейка *A*).

Как могут олигополисты избежать попадания в ячейку *D* с низкой прибылью? Ответ состоит в том, чтобы *не устанавливать* цены конкурентно и независимо, а вступать в сговор. В частности, две фирмы должны договориться о введении и поддержании политики высоких цен. Таким образом, каждая фирма увеличит свою прибыль с 8 млн (ячейка *D*) до 12 млн дол. (ячейка *A*). Ниже мы обсудим разнообразные варианты сговора.

Повод для обмана

Матрица прибыли также объясняет, почему олигополист должен испытывать сильное искушение нарушить соглашение. Предположим, что в результате сговора фирмы *Jumpers* и *Leapers* договариваются о политике высоких цен, которая принесет каждой из фирм по 12 млн дол. прибыли (ячейка *A*). Искушение нарушить это соглашение о ценах возникает потому, что любая из фирм может увеличить свою прибыль до 15 млн дол., понизив цену (ячейка *B* или *C*). Если фирма *Jumpers* соглашается на политику высоких цен, но тайно нарушает это соглашение, в действительности устанавливая низкие цены, в результате происходит перемещение из ячейки *A* в ячейку *C*, прибыли фирмы *Jumpers* поднимаются до 15 млн дол., а прибыли фирмы *Leapers* падают до 6 млн дол. Аналогичное рассуждение применимо и для фирмы *Leapers*, которая могла бы переместиться из ячейки *A* в ячейку *B*, нарушив соглашение. (*Ключевой вопрос 5.*)

Краткое повторение 26-1

♦ Олигополистические отрасли состоят из нескольких фирм, производящих однородную или дифференцированную продукцию.

♦ Степень концентрации по четырем фирмам показывает долю продаж в отрасли, приходящуюся на четыре крупнейшие фирмы; индекс Херфиндала измеряет степень рыночной власти в отрасли путем суммирования квадратов рыночных долей, приходящихся на каждую фирму.

♦ Олигополии возникают за счет эффекта масштаба, контроля за патентами или стратегическими ресурсами либо путем слияний.

♦ Теория игр показывает, что: а) олигополии являются взаимозависимыми при проведении ценовой политики; б) сговор увеличивает прибыль олигополий; в) олигополисты подвержены искушению нарушить сговор.

ЧЕТЫРЕ МОДЕЛИ ОЛИГОПОЛИИ

Чтобы получить более полное представление о поведении олигополий в отношении цены и производства, мы рассмотрим четыре различные модели: 1) ломаная кривая спроса; 2) установление цен путем сговора; 3) ценовое лидерство; 4) ценообразование по схеме «издержки плюс».

Почему не следует ограничиваться одной моделью, как мы делали при обсуждении других рыночных структур? Потому что описать стандартную олигополию невозможно по двум причинам.

1. Разнообразие. Олигополия включает более разнообразные и многочисленные рыночные ситуации, чем другие рыночные структуры. Существует как «жесткая» олигополия, при которой две или три фирмы господствуют на всем рынке, так и «расплывчатая» олигополия, при которой шесть или семь фирм делят, скажем, 70 или 80% рынка, в то время как «конкурентное окружение» из фирм делит оставшуюся часть. Олигополия включает и дифференциацию продукции, и стандартизацию. Она охватывает как случаи, когда фирмы действуют в тайном сговоре, так и случаи, в которых они действуют независимо. Олигополия объединяет ситуации, в которых барьеры для вхождения являются различными по прочности. Короче говоря, существование множества видов, или типов, олигополии мешает выработке какой-то простой рыночной модели, которая дает общее объяснение олигополистического поведения.

2. Взаимозависимость. Элемент взаимозависимости, который добавляет к анализу немногочисленность, в наибольшей степени осложняет ситуацию, а неспособность фирмы предсказывать с уверенностью ответные действия конкурентов делает фактически невозможной оценку спроса и предельного дохода, с которыми сталкивается олигополист. Без таких данных фирма не может определить даже теоретически цену и объем производства, максимизирующие ее прибыль.

Несмотря на эти трудности, при анализе проявляются две взаимосвязанные черты олигополистического ценообразования. С одной стороны, олигополистические цены имеют тенденцию быть негибкими, или «жесткими». Цены при олигополии изменяются реже, чем в условиях чистой и монополистической конкуренции и в некоторых случаях чистой монополии. С другой стороны, когда олигополистические цены изменяются, вероятно, что фирмы изменяют свои цены все вместе; олигополистическое ценовое поведение предполагает наличие стимулов к согласованным действиям, или тайному сговору, при назначении и изменении цен.

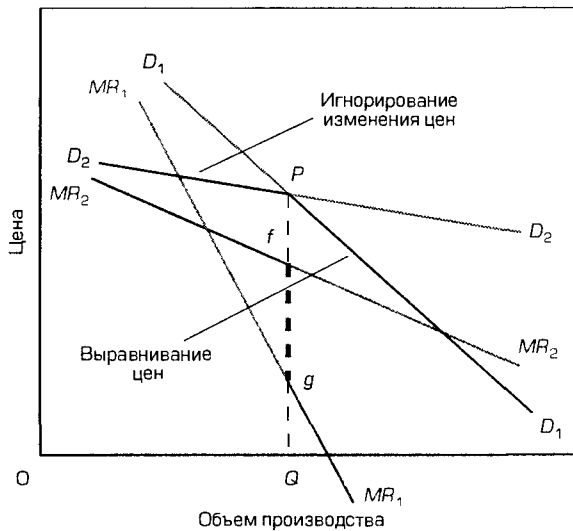
Ломаная кривая спроса: не основанная на тайном сговоре олигополия

Снова представьте себе олигополистическую отрасль, состоящую только из трех фирм A , B и C , каждая из которых обладает приблизительно $1/3$ всего рынка дифференцированной продукции. Предположим, что фирмы «независимы» в том смысле, что они не занимаются заключением тайных соглашений при установлении цен. Допустим также, что текущей ценой на продукцию фирмы A является PQ и ее текущие продажи составляют Q , как показано на рис. 26-2а.

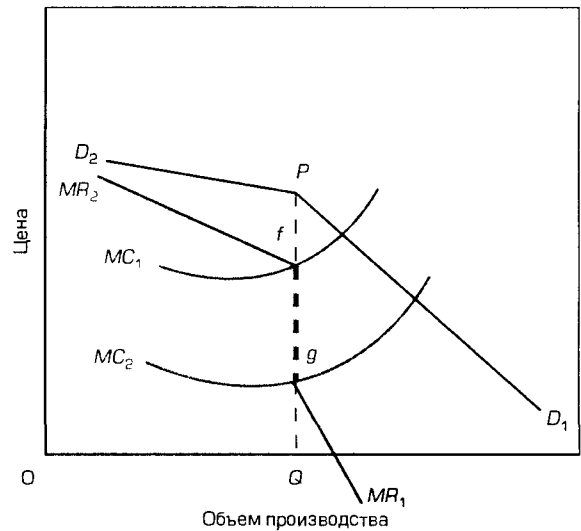
Тогда вопрос будет таков: «Как выглядит кривая спроса, или продаж, фирмы?» Мы ранее отметили, что взаимозависимость и вызываемая ею неизвестность в отношении ответных действий конкурентов делают этот вопрос сложным для ответа. Расположение и форма кривой спроса олигополиста зависят от того, как конкуренты фирмы будут реагировать на предпринятое фирмой A изменение цены. Существуют два вероятных предположения относительно ответных действий конкурентов фирмы A , которые мы могли бы рассмотреть.

Выравнивание цен. Одна возможность сводится к тому, что фирмы B и C будут выравнивать свои цены в соответствии с любым изменением цены, предпринятым фирмой A . В этом случае кривые спроса и предельного дохода фирмы A приблизительно будут выглядеть как D_1D_1 и MR_1MR_1 на рис. 26-2а. Если фирма A сокращает цену, ее продажи увеличиваются очень незначительно, потому что два конкурента (B и C) последуют примеру фирмы A и, таким образом, помешают ей получить какое-нибудь преимущество в цене перед ними. Небольшое увеличение в продажах, которое осуществляют фирма A и два ее конкурента, происходит за счет других отраслей; фирма A не увеличит продаж за счет фирм B и C . Если фирма поднимет текущую цену, ее продажи снизятся совсем немного. Почему? Потому что фирмы B и C выравнивают свои цены в соответствии с увеличением цены на продукт фирмой A , так что фирма A не будет вытеснена с рынка в результате повышения ею цен. Теперь отрасль теряет некоторый объем продаж в пользу других отраслей, но фирма A не теряет потребителей в пользу фирм B и C .

Игнорирование изменения цен. Другая возможная реакция заключается в том, что фирмы B и C будут просто игнорировать любое изменение цены, предпринятое фирмой A . Тогда кривые спроса и предельного дохода, с которыми сталкивается фирма A , будут напоминать D_2D_2 и MR_2MR_2 на рис. 26-2а. Кривая спроса в этом случае является значительно более эластичной, чем при предположении, что фирмы B и C будут выравнивать свои цены в соответствии с изменениями цены фирмой A . Если фирма A понизит свою цену, а ее конкуренты нет, то она получит требуемый объем продаж в значительной степени за счет двух своих конкурентов, потому что будет продавать по более низким ценам. Наоборот, если фирма A поднимет свою цену, а ее конкуренты нет, то она будет вытеснена с рынка и потеряет много потребителей в пользу фирм B и C , которые продают по более низким ценам. Однако вследствие дифференциации продукции, продажи фирмы A не падают до нуля, когда она повышает цену; некоторые из ее покупателей будут платить более высокую цену, потому что отдадут предпочтение продукту этой фирмы.



а)



б)

Рисунок 26-2. Ломаная кривая спроса

Характер кривых спроса и предельного дохода олигополиста, не участвующего в тайном сговоре, как показано на рис. а, будет зависеть от того, станут ли его конкуренты выравнивать свои цены по его ценам (D_1D_1 и MR_1MR_1) или игнорировать (D_2D_2 и MR_2MR_2) любые изменения текущей цены PQ , которые он может предпринять. По всей вероятности, конкуренты олигополиста будут игнорировать увеличение цены, но следовать снижению цены. В этом заключается причина того, что кривая спроса олигополиста является ломаной (D_2PD_1) и кривая предельного дохода имеет вертикальный разрыв, или интервал (fg), как показано на рис. б. Более того, так как любой сдвиг в предельных издержках между MC_1 и MC_2 сократит вертикальный (пунктирный) отрезок кривой предельного дохода, никакого изменения ни в цене PQ , ни в объеме производства Q не произойдет.

Смешанная стратегия. Какое же наиболее логичное предположение должна сделать фирма А относительно того, как будут реагировать конкуренты на любое изменение цены с ее стороны? Здравый смысл и наблюдение за деятельностью олигополистических отраслей подсказывают, что снижения цен будут выравнены, поскольку конкуренты действуют таким образом, чтобы помешать фирме, снижающей цену, переманить их потребителей, но при этом аналогичного повышения цен не последует, так как конкуренты фирмы, повышающей цену, будут проявлять твердые намерения захватить бизнес, потерянный ею в результате этого. Другими словами, отрезок D_2P кривой спроса, характеризующий ситуацию, когда «конкуренты игнорируют фирму», кажется подходящим для повышений цен, а отрезок PD_1 кривой спроса, характеризующий ситуацию, когда «конкуренты следуют фирме», является более реалистичным для снижения цен. Логично, или по крайней мере представляет собой хорошую догадку, то, что олигополист сталкивается с **ломаной кривой спроса**, приблизительно такой, как D_2PD_1 (рис. 26-2б). (Временно не обращайте внимания на кривые MC_1 и MC_2 .) Кривая высокоэластична выше текущей цены, но намного менее эластична или даже неэластична ниже текущей цены.

Заметьте также, что если правильно предположить, что конкуренты будут понижать цены, но игнорировать повышение, кривая предельного дохода олигополиста будет иметь необычную форму. Она также будет составлена из двух отрезков — части MR_2f кривой предельного дохода, соответствующей D_2D_2 , и части gMR_1 кривой предельного дохода, соответствующей D_1D_1 на рис. 26-2а. Из-за резких различий в эластичности спроса выше и ниже точки текущей цены происходит разрыв, или то, что мы можем рассматривать как вертикальный отрезок кривой предельного дохода. На рис. 26-2б кривая предельного дохода показана двумя линиями, соединенными вертикальным отрезком в виде пунктира, или разрывом.

Негибкость цен. Этот анализ важен тем, что он идет дальше в объяснении того, почему изменения цены могут быть редкими в олигополистических отраслях, не основанных на тайном сговоре.

1. Ломаная кривая спроса дает каждому олигополисту веское основание полагать, что любое изменение в цене приведет к худшему. Значительное число потребителей фирмы покинет ее, если она поднимет цену. Если она снизит цену, ее продажи увеличатся в лучшем случае очень умеренно. Даже

если снижение цены увеличивает до некоторой степени валовой доход фирмы, издержки олигополиста могут перекрыть прибыли от роста валового дохода. Если бы отрезок PD_1 графика продаж был неэластичен по той причине, что эластичность спроса меньше единицы, прибыли фирмы непременно понизились бы. Снижение цены уменьшит валовой доход фирмы, и производство несколько большего объема продукции увеличит валовые издержки.

Хуже того, снижение цены фирмой A может быть не перекрыто фирмами B и C , что приведет к **войне цен**, так что количество продукции, проданное фирмой A , может на самом деле уменьшиться, если конкурирующие с ней фирмы назначат еще более низкие цены. Все это является важной причиной (со стороны спроса) того, почему не основанные на тайном сговоре олигополии могли бы стремиться к «спокойной жизни» и в ценовой политике придерживаться принципов «живи и другим жить давай» или «не путай карты». Точнее говоря, если итоговые прибыли являются удовлетворительными для нескольких фирм при существующей цене, может показаться благоразумным для них не изменять эту цену.

2. Другая причина негибкости цен в условиях не основанной на тайном сговоре олигополии возникает на стороне издержек. Ломаная кривая предельного дохода, которая сопутствует ломаной кривой спроса, означает, что в конкретных пределах значительные изменения издержек не будут оказывать никакого воздействия на объем продукции и цену. Чтобы быть точными, любой сдвиг в предельных издержках между MC_1 и MC_2 , как показано на рис. 26-26, не вызовет никакого изменения цены или объема продукции; MR по-прежнему будет равным MC при объеме Q , при котором будет назначена цена PQ .

Недостатки. Анализ ломаной кривой был подвергнут критике по двум основным пунктам. Во-первых, *анализ не объясняет, почему текущая цена была равна PQ вначале* (рис. 26-2). Пожалуй, он только помогает объяснить, почему олигополисты неохотно отступают от существующей цены, которая приносит им «удовлетворительную», или «приемлемую», прибыль. Ломаная кривая спроса объясняет негибкость цены, но не саму цену.

Во-вторых, олигополистические цены не являются настолько негибкими, особенно по направлению вверх, насколько это показывает теория ломаной кривой спроса. Во время инфляции, в такие периоды, как 70-е годы и начало 80-х годов, олигополистические производители поднимали свои цены часто и значительно. Такие повышения цен могли бы быть лучше объяснены с точки зрения обусловленной тайным сговором олигополии. (*Ключевой вопрос 6.*)

Олигополия, основанная на тайном сговоре, и картели

Рассмотренная нами модель теории игр предполагает, что олигополия благоприятствует тайному сговору. Он имеет место, когда фирмы достигают непосредственного, или молчаливого (не выраженного словами), соглашения о том, чтобы зафиксировать цены, разделить или распределить рынки или иным образом ограничить конкуренцию между собой. Недостатки и неопределенности модели ломаной кривой спроса олигополии, не основанной на тайном сговоре, очевидны для производителей. Всегда существует опасность, что вспыхнет война цен. В частности, во время всеобщего спада деловой активности у каждой фирмы окажутся избыточные мощности, и поэтому она может сократить издержки на единицу продукции путем увеличения своей рыночной доли. Также всегда существует возможность того, что новая фирма может преодолеть барьеры для вхождения и предпринять резкое снижение цен, чтобы утвердиться на рынке. К тому же обусловленный тайным сговором контроль над ценами позволит олигополистам уменьшить неопределенность, увеличить прибыли и, может быть, даже помешать появлению новых конкурентов.

Цена и объем производства. На каком уровне будут установлены цена и объем производства в условиях **основанной на тайном сговоре олигополии**? Чтобы ответить на этот вопрос, мы должны проанализировать очень упрощенную ситуацию. Предположим, что существуют три фирмы A , B и C , производящие однородную продукцию. Все фирмы имеют одинаковые кривые издержек. Кривая спроса каждой фирмы не определена до тех пор, пока мы не знаем, как ее конкуренты будут реагировать на любое изменение цены. Поэтому давайте предположим, что каждая фирма допускает, будто два ее конкурента будут выравнивать свои цены и при снижении цены, и при повышении цены. Другими словами, кривая спроса каждой фирмы похожа на кривую D_1D_1 , показанную на рис. 26-2а. Предположим далее, что кривые спроса всех фирм одинаковы. При данных одинаковых издержках, спросе и показателях предельных доходов мы можем сказать, что рис. 26-3 показывает положение каждой из трех рассматриваемых олигополистических фирм.

Какую комбинацию цены и объема следует выбрать каждой фирме? Если фирма A была бы чистым монополистом, ответ был бы достаточно ясен: создать объем продукции Q , при котором предельный доход равен предельным издержкам, назначить соответствующую цену PQ и получить максимально достижимую прибыль. Однако фирма A имеет двух конкурентов, продающих идентичные продукты, и если предположение фирмы A о том, что ее

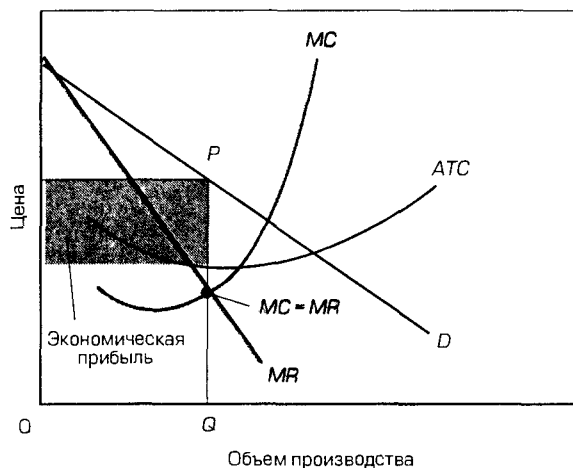


Рисунок 26-3. Тайный сговор и тенденция к максимизации общих прибылей

Если олигополистические фирмы сталкиваются с одинаковыми или очень похожими условиями спроса и издержек, они будут вступать в тайный сговор и максимизировать общие прибыли. Итоговые цена и объем производства являются, по существу, такими же, как и при чистой (нерегулируемой) монополии; каждый олигополист назначает цену PQ и производит объем продукции Q .

конкуренты будут выравнивать свои цены по ее цене, окажется неверным, последствия для фирмы A могут быть разрушительными. Точнее, если фирмы B и C на самом деле назначат цены ниже PQ , тогда кривая спроса фирмы A сместится довольно резко влево, поскольку ее потенциальные потребители обратятся к ее конкурентам, которые в настоящее время продают тот же самый продукт по более низкой цене. Конечно, фирма A может ответить тем же самым, снизив свою цену; но это вызовет перемещение всех трех фирм вниз по кривым спроса, уменьшая их прибыли и, может быть, даже приводя их к некоторой точке, в которой средние издержки превысят цену.

Поэтому возникает вопрос: «Захотят ли фирмы B и C назначить цену ниже PQ ?» При сделанных нами предположениях и с учетом того, что фирме ничего не остается, кроме как выравнивать свою цену по любой более низкой цене, которую могут установить фирмы B и C , ответ будет отрицательным. Столкнувшись с теми же самыми условиями спроса и издержек, фирмы B и C сочтут, что их интересам отвечают Q единиц продукции и цена PQ . Это любопытная ситуация: каждая фирма считает наиболее выгодным назначать одну и ту же цену PQ , но только если ее конкуренты действительно будут делать то же самое! Как могут три фирмы реализовать решение о цене PQ и количестве Q , в которых каждая остро заинтересована? Как это может быть

сделано на практике, чтобы все три фирмы могли избежать менее прибыльных результатов, связанных либо с более высокими, либо с более низкими ценами?

Ответ очевиден: все фирмы будут иметь причину для того, чтобы вступить в тайный сговор и согласиться назначить одинаковую цену PQ . Кроме уменьшения всегда существующей возможности возникновения войны цен, каждая фирма будет получать максимальную прибыль. И для общества, вероятно, результат будет приблизительно таким же, как если бы отрасль была чистой монополией, состоящей из трех одинаковых предприятий (см. гл. 24).

Явный сговор: картель ОПЕК. Тайное соглашение может принимать ряд форм. Наиболее простой формой тайного сговора является картель, который предполагает формальное письменное соглашение относительно и цены, и объема. Последний должен регулироваться, то есть рынок должен быть разделен, для того чтобы можно было поддерживать согласованную цену.

Наиболее известным успешно действовавшим международным картелем недавних лет была ОПЕК (Организация стран — экспортеров нефти). ОПЕК, состоящая из 13 стран, действовала чрезвычайно эффективно в 70-е годы в сфере ограничения предложения нефти и повышения цен. Картель был способен повысить мировые цены на нефть с 2,5 до 11 дол. за баррель в течение шестимесячного периода в 1973—1974 гг. К началу 1980 г. резкий подъем цен довел цену за баррель до 32—34 дол. Результатами были огромные прибыли для членов картеля, значительный импульс мировой инфляции и внушающие опасение дефициты внешнеторгового баланса стран — импортеров нефти.

ОПЕК действовала чрезвычайно эффективно в 70-е годы по нескольким причинам. Во-первых, она господствовала на мировом рынке нефти. Если государство импортировало нефть, оно было обязано в подавляющем большинстве случаев иметь дело с ОПЕК. Во-вторых, мировой спрос на нефть был сильным и возрастающим в 70-е годы. Наконец, «краткосрочный» спрос на нефть был неэластичным. Это означало, что небольшое ограничение производства ОПЕК вызвало бы относительно большое увеличение цены. Таким образом, как показано на рис. 26-4, в 1973—1974 и в 1979—1980 гг. ОПЕК могла добиться резкого роста цен на нефть и в худшем случае лишь незначительно снизить продажи. При неэластичном спросе более высокие цены означали возросшие валовые доходы членов ОПЕК. Сопутствующий меньший объем продукции означал более низкие издержки. Сочетание большего дохода и более низких издержек в результате приводило к росту прибылей. (Ослабление ОПЕК мы обсудим позже в этой главе.)



Рисунок 26-4. Картель ОПЕК и мировой рынок нефти

Из-за неэластичности спроса на нефть в 1973–1974 и в 1979–1980 гг. картель ОПЕК смог добиться резкого увеличения цены на нефть (с P_1 до P_2), сопровождаемого только очень незначительным сокращением производства и продаж (с Q_1 до Q_2).

Неявный сговор: тайное соглашение по электрическому оборудованию. Картели являются незаконными в США, следовательно, тайное соглашение не оформляется официально. Например, в 1960 г. был раскрыт обширный план установления цен и разделения рынка, включающего такое тяжелое энергетическое оборудование, как трансформаторы, турбины, автоматические выключатели и распределительные устройства. Корпорациями *General Electric*, *Westinghouse* и *Allis-Chalmers* были строго конфиденциально разработаны планы повышения цен и разделения рынка. Рассмотрим это на примере производства распределительных устройств.

«На... периодических встречах корпорациями был использован план, предполагающий назначение почти одинаковых цен для электрических компаний, частных промышленных корпораций и подрядчиков, названный их представителями “фаза луны”, или “свет луны”. Согласно плану, одна корпорация, участвующая в сговоре, назначала низкую цену, другая назначала высокую цену, а остальные устанавливали промежуточные цены... Эти позиции корпораций периодически чередовались. Данный план был рассчитан таким образом, что при предложении цен покупателям разница между ценами, назначенными корпорациями, была относительно небольшой, чтобы исключить действительную ценовую конкуренцию между ними, но достаточно значительной, чтобы создать видимость конкуренции. Этот план был предназначен для того, чтобы позволить каждой корпорации знать точную цену, которую она и каждая другая корпо-

рация, участвующая в сговоре, назначила для каждого предполагаемого торга.

На периодических встречах также распространялся полный перечень заказов, по которым проводились закрытые торги, гарантированный всеми корпорациями, и присутствовавшие представители сравнивали относительное положение каждой корпорации с ее согласованной долей совокупных продаж в соответствии с предложенными ценами. Затем присутствовавшие представители обсуждали отдельные будущие предложения о принятии участия в торгах и определяли, какой корпорации следовало бы установить самую низкую цену, рассчитывали согласованную цену и цены, которые должны были быть предложены другими»¹.

Обвинение в «великом электрическом тайном сговоре», который нарушил американские антимонопольные законы, было предъявлено приблизительно 29 производителям и 46 служащим компаний. Окончательным результатом были значительные штрафы, тюремные наказания и судебные иски со стороны пострадавших покупателей.

В других бесчисленных примерах тайные соглашения являются еще менее официальными. Так называемые **джентльменские соглашения** часто заключаются на коктейльных вечеринках, во время игры в гольф или на собраниях торгово-промышленных ассоциаций, где конкурирующие фирмы устно договариваются о цене на продукт, определяя рыночную долю каждого продавца, что выражается в неценовой конкуренции. Хотя подобные джентльменские соглашения тоже приходят в столкновение с антимонопольными законами, их трудно обнаружить, для того чтобы успешно предъявить иск.

Другие примеры. Нетрудно отыскать другие примеры завуалированного сговора. Так, в 1993 г. пищевые компании *Borden*, *Pet* и *Dean* признали себя виновными и были осуждены за искусственное завышение цен на молочные продукты, продаваемые школам и военным базам. По телефону или при встречах служащие компаний договаривались, кто предложит более низкую цену для каждой школы или военной базы. В 1992 г. правительство обвинило восемь основных авиакомпаний США в установлении цен в период 1988–1992 гг. Соглашения об увеличении цен или отмене скидок производились путем обмена информацией через компьютеризованную систему продажи билетов. Изготовителям губок для мытья посуды с подложкой из стальной проволоки *SOS* и *Brillo* недавно было предъявлено обвинение в координировании по телефону увеличения цен и предоставления скидок.

Препятствия для тайного сговора. На практике картели и подобные им тайные соглашения трудно

¹ Backman J. The Economics of the Electrical Machinery Industry. New York: New York University Press, 1962. P. 135–138.

создать и сохранить. Давайте кратко обсудим несколько важных барьеров для тайного сговора.

1. Различия в спросе и издержках. Когда издержки и спрос на продукты олигополистов различаются, труднее достичь соглашения о цене. Можно было бы ожидать, что так обстоит дело лишь тогда, когда продукты дифференцированы и изменяются часто с течением времени. В самом деле, даже при значительно стандартизованных продуктах фирмы имеют разные рыночные доли и действуют с различной степенью производственной эффективности. Таким образом, вероятно, что даже производящие однородные продукты олигополисты имеют несколько различные кривые спроса и издержек.

И в том и в другом случае (см. рис. 26-3) различия в издержках и спросе означают, что отличаются и цены, максимизирующие прибыль для каждой фирмы. Очевидно, что не будет одной цены, которая является приемлемой для всех. Поэтому тайное соглашение о ценах зависит от способности достигать компромиссов и уступок, добиваться взаимопонимания. На практике достичь этого чрезвычайно трудно.

Например, ситуация, сложившаяся в сфере деятельности фирм *A*, *B* и *C*, когда $MR = MC$, требует от них установить цену в 12, 11 и 10 дол. соответственно, но эта группа цен может не удовлетворять одну или больше фирм. Фирма *A* может считать, что различия в качестве продуктов оправдывают разницу в ценах на ее продукт и продукт фирмы *B* скорее только в 1,5, а не в 2 дол. Короче говоря, различия в спросе и издержках затрудняют заключение соглашения о единой цене или о «подходящей» группе цен и являются преградой для тайного сговора.

2. Число фирм. При всех прочих равных условиях, чем больше число фирм, тем труднее достичь картельного или какого-либо другого тайного соглашения о ценах. Немного проще договориться о ценах трем или четырем производителям, которые контролируют весь рынок, чем 10 фирмам, каждая из которых обладает приблизительно 10% рынка, или в том случае, если «Большая тройка» имеет, скажем, 70% рынка, в то время как «конкурентное окружение» из 8 или 10 небольших фирм сражается за остальную часть рынка.

3. Мошенничество. Как стало ясно из нашей модели теории игр, вступившие в сговор олигополисты испытывают искушение тайно снизить цены.

Сложность такого мошенничества заключается в том, что покупатели, которые приобретают продукцию по высоким ценам, могут обнаружить продажи по более низким ценам и потребовать того же. Или покупатели, получающие ценовые скидки у одного олигополиста, могут использовать эти скидки как средство для получения даже еще больших

скидок в цене у конкурентов. Попытка покупателя противопоставить продавцов друг другу может привести к войне цен между фирмами. Короче говоря, хотя это и потенциально прибыльно, использование тайных ценовых скидок является угрозой для сохранения на протяжении определенного времени основанной на тайном сговоре олигополии. Для того чтобы фирмы могли сохранить между собой тайное соглашение, от обмана им лучше воздержаться, потому что его легко обнаружить.

4. Спад. Обычно спад деловой активности является врагом тайного сговора, потому что внезапно и резко сокращающиеся рынки вызывают рост средних издержек. Говоря специальным языком, когда кривые спроса и предельного дохода олигополистов сдвигаются влево (см. рис. 26-3), каждая фирма отодвигается на более высокую точку на своей кривой средних издержек. Фирма обнаруживает недогрузку производственных мощностей, сокращение продаж, рост издержек на единицу продукции, уменьшение прибылей. В таких условиях компании, чтобы избежать серьезных сокращений прибыли, снижают цены в надежде увеличить продажи за счет конкурентов.

5. Возможность вхождения в отрасль. Повысившиеся цены и прибыли, которые являются результатом тайного сговора, будут способствовать привлечению новых фирм в отрасль. Возрастание числа фирм в отрасли увеличило бы рыночное предложение и вследствие этого снизило бы цены и прибыли. Следовательно, успешный тайный сговор требует того, чтобы заключающие тайное соглашение олигополисты были в состоянии блокировать вхождение новых производителей.

6. Правовые препятствия: антитрестовское законодательство. Американские антитрестовские законы (см. гл. 32) запрещают образование картелей и тот вид тайного соглашения об установлении цен, который мы обсуждали. Именно в силу этих причин в США получило развитие такое менее явное средство регулирования цен, как ценовое лидерство.

Ослабление ОПЕК. Преуспевавший в 70-х годах картель ОПЕК утратил свои позиции в 80-е годы. Причины упадка ОПЕК тесно связаны с препятствиями для тайного соглашения, которые мы только что перечислили.

1. Новые поставщики. Резкий подъем цен на нефть в 70-х годах стимулировал поиск новых запасов нефти, и вскоре государства — нечлены ОПЕК, которым этот картель не мог помешать выйти на мировые рынки, стали частью мирового сообщества производителей нефти. Великобритания, Норвегия, Мексика и Советский Союз превратились в крупных мировых поставщиков нефти. В результате доля ОПЕК в мировом производстве нефти сократилась.

2. **Сбережение нефти.** Сбережение нефти и общемировой спад в начале 80-х годов, а также расширение использования альтернативных источников энергии (таких, как уголь, солнечная и атомная энергия) сократили спрос на нефть. Сочетание большого объема производства стран — нечленов ОПЕК и падение мирового спроса породило «избыток нефти» и серьезно ослабило способность ОПЕК контролировать мировые цены на нефть.

3. **Мошенничество.** Картель ОПЕК имел серьезную проблему, связанную с взаимным обманом, проистекающую из наличия сравнительно большого числа членов (13) и различий в их экономическом положении. Саудовская Аравия, являясь главным членом картеля с самыми низкими издержками и обладая крупнейшими запасами нефти, поддерживала «умеренную» ценовую политику. Она опасалась, что очень высокие цены на нефть будут способствовать ускорению разработки альтернативных источников энергии (например, солнечной энергии и искусственного топлива) и увеличат привлекательность таких существующих заменителей, как уголь и газ. Подобное развитие событий значительно снизило бы ценность ее огромных нефтяных запасов. Саудовская Аравия также имеет малочисленное население и очень высокий показатель ВВП на душу населения. Но другие члены картеля, например Нигерия и Венесуэла, будучи очень бедными, имея многочисленное население и значительные внешние долги, нуждались в наличных деньгах. А такие страны, как Иран, Ирак и Ливия, имели большие военные обязательства и нуждались в деньгах. В связи с этим наблюдались значительные нарушения соглашений, когда некоторые члены превышали квоты на производство и продавали нефть по ценам ниже тех, которые были установлены картелем. Таким образом, хотя официальная цена картеля на нефть достигала в 1979 г. 34 дол. за баррель, позже она составляла около 17 дол. за баррель.

Ценовое лидерство

Ценовое лидерство является типом джентльменского соглашения, с помощью которого олигополисты могут координировать свое поведение в области цен, не вступая в прямой тайный сговор. Формальные соглашения и нелегальные встречи при этом не предусматриваются. Наоборот, получает развитие практика, в соответствии с которой «господствующая» фирма, обычно наиболее крупная или наиболее эффективная в отрасли, меняет цену, а все другие фирмы более или менее автоматически следуют этому изменению. Распространение ценового лидерства подтверждается фактически тем, что такие отрасли, как сельскохозяйственное машиностроение, добыча

антрацита, производство цемента, меди, бензина, газетной бумаги, жести для консервных банок, свинца, серы, искусственного шелка, минеральных удобрений, стеклянной тары, стали, автомобилей и цветных металлов, практикуют или в недавнем прошлом практиковали ценовое лидерство.

Ценообразование в производстве сигарет. Рассмотрим пример производства сигарет, который представляет собой классический образец жесткого ценового лидерства. В этом случае «Большая тройка», производя от 68 до 90% совокупного объема продукции, развернула высокоприбыльную практику ценового лидерства, результатом которого стали фактически одинаковые цены в течение всего периода с 1923 по 1941 г.

«Между 1923 и 1941 г. практически идентичная цена наблюдалась для стандартных сортов сигарет, выпускаемых “Большой тройкой”, хотя некоторые сигареты аналогичного качества продавались в небольших количествах по более высоким ценам, а сигареты *Philip Morris*, продаваемые по более высокой цене, завоевали с помощью интенсивной рекламы 6% рынка. В течение этого периода было восемь изменений прейскуранта цен. *Reynolds* возглавила шесть из них: пять раз в сторону повышения и один раз в сторону понижения, и каждый раз за ней следовали другие компании, в большинстве случаев в течение 24 часов с момента объявления об изменении цен. Другие два изменения, инициированные корпорацией *American*, были понижениями цен в течение 1933 г., за которыми немедленно последовали другие продавцы общепринятых марок. В течение всего этого периода прибыль на вложенный капитал, полученная корпорациями *Reynolds*, *American* и *Liggett & Myers*, в среднем равнялась 18% после уплаты налогов, что приблизительно вдвое больше прибыли, полученной американской обрабатывающей промышленностью в целом»².

С середины 40-х годов цены на сигареты устанавливались менее жестко. В начале 1993 г. корпорация *Philip Morris*, столкнувшись с сильной ценовой конкуренцией со стороны компаний, продающих некоторые сорта со скидкой, и потерей доли рынка, снизила цену на сорт *Marlboro*. Корпорация *Reynolds* ответила снижением цен на сорта *Winston* и *Camel*. Тогда корпорация *Philip Morris* понизила цену на сорта *Merit*, *Virginia Slims* и др. Жесткость цен, проявившаяся в периоды войны цен, характерна для олигополий.

Тактика лидерства. Исследование ценового лидерства в разнообразных отраслях показывает, что лидер скорее всего избирает одну из следующих тактик.

1. **Редкие изменения.** Так как изменения цен всегда влекут за собой некоторый риск того, что сопер-

² Scherer F.M. and Ross D. Industrial Market Structure and Economic Performance, 3d ed. Boston: Houghton Mifflin Company, 1990. P. 250.

ники не последуют ему, они происходят нечасто. Ценовой лидер *не будет* менять цену в ответ на мелкие текущие колебания спроса и издержек. Цена будет изменена только тогда, когда спрос и издержки изменятся значительно и во всей отрасли, например повысится заработная плата в отрасли, увеличатся налоги или цены одного из основных ресурсов, допустим энергии. В автомобильной промышленности изменения цен традиционно происходят каждую осень, когда вводятся новые модели.

2. Сообщения. О грядущих изменениях цен лидер обычно сообщает всей отрасли в речах, производимых руководителями, интервью в прессе и т.д. Высказываясь о «необходимости повышения цен», ценовой лидер может высказать отношение своих конкурентов к этому вопросу.

3. Ограничивающее ценообразование. Ценовой лидер не обязательно выбирает такую цену, которая максимизирует краткосрочную прибыль для отрасли. Причина состоит в том, что отрасль может не хотеть вхождения новых фирм. Если барьеры для вхождения основаны на преимуществах в издержках (эффекте масштаба) существующих фирм, то эти барьеры могут быть преодолены вновь входящими фирмами, если цена продукции установлена на достаточно высоком уровне. Новые фирмы, которые относительно неэффективны из-за своего небольшого размера, могут выжить и вырасти, если цены в отрасли высоки. Чтобы отбавить новых конкурентов и поддерживать текущую олигополистическую структуру отрасли, цена может быть установлена ниже уровня, максимизирующего краткосрочную прибыль. Стратегия установления цены, которая предотвращает вхождение новых фирм, называется *ограничивающим ценообразованием*.

Ценообразование по принципу «издержки плюс»

Четвертая модель ценового поведения олигополии основана на том, что известно под разными названиями как *надбавка*, *эмпирический метод* или *ценообразование по принципу «издержки плюс»*. В этом случае олигополист использует формулу или методу вычисления издержек на единицу продукции, затем к издержкам приплюсовывается надбавка для установления цены. Однако издержки на единицу продукции изменяются с изменением объема производства, и поэтому фирма должна ориентироваться на некоторый типичный объем. Например, величиной средних издержек фирмы может быть та, которая достигается, когда фирма действует, допустим, при использовании производственных мощностей на 75 или 80%. При установлении цены к средним издержкам прибавляется надбавка обычно в размере определенного процента. Например, про-

изводитель электрических бытовых приборов может установить, что издержки на единицу в производстве посудомоечных машин составляют 250 дол., к которым добавляется 50%-ная надбавка. Это дает розничным торговцам цену в 375 дол.

Надбавка составляет, как правило, 50%, а не 25 или 100%, потому что фирма стремится получить намеченную прибыль или определенный процент на свои вложения. Рассмотрим технику ценообразования, применявшуюся корпорацией *General Motors* в течение более четырех десятилетий до проявления агрессивной иностранной конкуренции в середине 70-х годов.

«Корпорация *General Motors* вначале поставила цель получать в среднем после уплаты налогов 15% от вложенного капитала. Не зная, сколько автомобилей будет продано и каковы будут издержки на единицу продукции (включая пропорционально распределенные фиксированные издержки), она вычисляла издержки при предположении о функционировании на уровне 80% производственной мощности. Стандартная цена вычислялась путем добавления к издержкам на единицу продукции достаточной маржи прибыли, чтобы получить намеченные 15% после уплаты налогов. Затем вносились поправки для учета имевшейся и потенциальной конкуренции, деловых условий, долгосрочных стратегических целей и других факторов. После этого реальная прибыль зависела от количества проданных автомобилей. Между 1960 и 1979 гг. прибыль по акциям *General Motors* была ниже 15% только четыре раза, и все они приходились на годы спада промышленности или взвинчивания ОПЕК цен на нефтепродукты. Средняя прибыль составляла 17,6%. Однако после 1979 г. спад промышленности и усиление иностранной конкуренции привели к тому, что *General Motors* не могла получить намеченной прибыли»³.

Два заключительных замечания. Во-первых, метод назначения цены, превышающей издержки, совместим со сговором и ценовым лидерством. Если производители в отрасли имеют примерно одинаковые издержки, приверженность тактике совместного назначения цен приведет к очень похожим ценам и их изменениям. Как мы обнаружим в примере, которым заканчивается эта глава, корпорация *General Motors* использовала метод назначения цены, превышающей издержки, и одновременно была ценовым лидером в автомобильной промышленности.

Во-вторых, метод установления цены, превышающей издержки, имеет специальные преимущества для фирм, выпускающих различную продукцию, потому что иначе им пришлось бы заниматься сложным и дорогостоящим делом выяснения условий

³ Scherer F. M. and Ross D. *Industrial Market Structure and Economic Performance*, 3d ed. Boston: Houghton Mifflin Company, 1990. P. 262.

спроса и предложения для сотни различных продуктов. На практике невозможно верно оценить такие общие издержки, как энергия, освещение, страховка и налоги, по отношению к конкретной продукции.

НЕЦЕНОВАЯ КОНКУРЕНЦИЯ

Мы отмечали, что по нескольким причинам олигополисты не принимают ценовую конкуренцию. Это может привести к некоторому более или менее неформальному типу тайного соглашения о цене. В США, однако, тайные соглашения обычно сопровождаются неценовой конкуренцией. Типично, что именно через неценовую конкуренцию определяется доля рынка для каждой фирмы. Упор на неценовую конкуренцию обусловлен двумя основными причинами.

1. Легкость дублирования. Конкуренты фирмы могут быстро и легко ответить на снижение цен. Вследствие этого возможность значительного увеличения чьей-нибудь рыночной доли мала; конкуренты быстро аннулируют любое возможное увеличение продаж, отвечая на снижение цен. И конечно, всегда существует риск, что ценовая конкуренция ввернет участников в гибельную войну цен. Менее вероятно, что неценовая конкуренция выйдет из-под контроля. Олигополисты считают, что благодаря неценовой конкуренции могут быть получены более долговременные преимущества перед конкурентами, потому что изменения продукта, усовершенствования производственной технологии и удачные рекламные трюки не могут быть так же быстро и полно дублированы, как снижение цен.

2. Значительные финансовые ресурсы. Более очевидная причина, по которой олигополисты делают основной упор на неценовую конкуренцию, заключается в следующем: промышленные олигополисты обычно обладают значительными финансовыми ресурсами для поддержания рекламы и развития продукта. Следовательно, хотя неценовая конкуренция является основной чертой как отраслей с монополистической конкуренцией, так и олигополистических отраслей, последние обычно имеют более значительные финансовые ресурсы, которые позволяют им более активно заниматься неценовой конкуренцией.

ОЛИГОПОЛИЯ И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ

Является ли олигополия, с точки зрения общества, эффективной рыночной структурой? Точнее, как поведение олигополиста в области цен и производ-

ства выглядит в сравнении с поведением фирмы в условиях чистой конкуренции?

Производственная эффективность и эффективность размещения ресурсов

Многие экономисты считают, что результат работы олигополистических рынков будет примерно таким, как показано на рис. 26-3. По сравнению с чистой конкуренцией (см. рис. 23-12) производство олигополиста происходит в точке, в которой цена превышает предельные издержки, и объем продукции несколько меньше того, при котором средние совокупные издержки минимальны. Используя терминологию глав 23 и 24, можно сказать, что при олигополии не достигается ни эффективность производства ($P = \text{минимум } ATC$), ни эффективность размещения ресурсов ($P = MC$).

Кто-то может даже утверждать, что олигополия менее желательна, чем чистая монополия, потому что чистые монополии в США часто подвергаются государственному регулированию, чтобы уменьшить злоупотребление рыночной властью. Неформальный сговор между олигополистами может привести к ценам и уровню производства, аналогичным чистой монополии, и в то же время сохранять видимость независимости и конкуренции.

Следует обратить внимание на два обстоятельства. Во-первых, в последние годы иностранная конкуренция усилила соперничество на многих олигополистических рынках, например стальном и автомобильном, и сократила возможности применения таких удобных форм соглашений, как ценовое лидерство и назначение цен выше издержек, а также стимулировала более конкурентное ценообразование. Во-вторых, вспомним, что олигополистические фирмы могут намеренно держать цены ниже уровня, дающего максимальные краткосрочные прибыли, чтобы воспрепятствовать вхождению других фирм, если прочие барьеры не так высоки.

Динамическая эффективность

Существуют две точки зрения на появление нововведений, выражающихся в улучшении качества продукции и применении более эффективных способов производства.

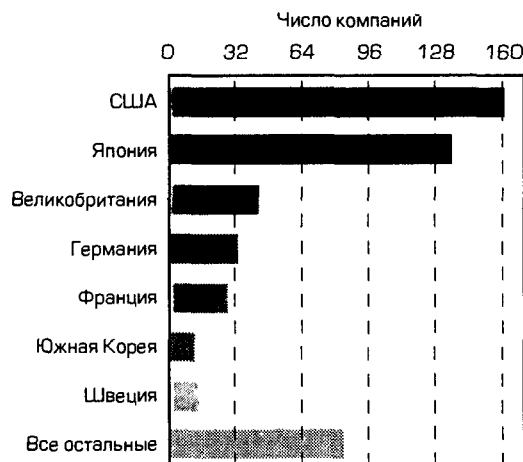
Конкурентная точка зрения. Одна из точек зрения состоит в том, что конкуренция обеспечивает побудительные мотивы для технического прогресса. Если конкурирующая фирма не перехватит инициативу, один или более соперников введут улучшенный продукт или новую технологию производства, уменьшающую издержки, которые могут вытеснить ее с рынка. С точки зрения краткосрочной прибыли и долгосрочного выживания конкурирующие



МЕЖДУНАРОДНЫЙ РАКУРС 26-1

Распределение по странам 500 крупнейших компаний мира (по объему продаж в 1993 г.)

Большая часть крупнейших корпораций мира расположена в США, Японии и промышленно развитых странах Европы.



Источник: Fortune, 7 July, 1994.

фирмы находятся под постоянным давлением, побуждающим улучшать качество продукции и снижать издержки путем нововведений.

Некоторые сторонники конкурентной точки зрения полагают, что олигополисты могут иметь стимулы для того, чтобы препятствовать нововведениям и сдерживать технический прогресс. Большая корпорация хочет получать максимальные прибыли, полностью используя свои капитальные активы. Зачем разрабатывать и внедрять новый продукт (например, галогенные лампы), когда успех этого продукта сделает устаревшим все оборудование, предназначенное для выпуска старого продукта (ламп накаливания)? Нетрудно перечислить олигополистические отрасли, в которых интерес к исследованиям и развитию был более чем скромным, например сталелитейная, табачная, алюминиевая промышленность.

Точка зрения Шумпетера — Гэлбрейта. В противоположность конкурентной точке зрения, сторонники точки зрения Шумпетера — Гэлбрейта утверждают, что технический прогресс — это конкурентная сила

(см. «Последний штрих» гл. 23) и что крупные олигополистические фирмы с рыночной властью необходимы для быстрого технического прогресса. Многие такие фирмы расположены в США и Японии («Международный ракурс» 26-1).

Высокие издержки на исследование и развитие. Во-первых, утверждается, что современные исследования, необходимые для появления новых продуктов и новых технологий производства, невероятно дороги. Следовательно, только крупные олигополистические фирмы могут финансировать обширные исследования и внедрение новой продукции.

Барьеры и прибыли. Во-вторых, существование барьеров для вхождения в отрасль дает олигополисту некоторую уверенность в том, что он сможет получить прибыль после успешного проведения исследований и внедрения их результатов. По словам Гэлбрейта:

«Современная отрасль из нескольких крупных фирм является отличным средством для стимулирования технических изменений. Она превосходно обеспечена для финансирования технических разработок. Ее организация создаст сильные побудительные мотивы, для того чтобы предпринимать разработки и использовать их... В современной отрасли, поделенной между несколькими крупными фирмами, размер и прибыли, пропорциональные рыночной силе, соединяются, чтобы обеспечить доступность ресурсов для научных исследований и разработок. Власть, которая позволяет фирме оказывать некоторое влияние на цены, обеспечивает то, что полученные доходы не будут переданы публике подражателями (которые не несли никаких затрат на разработки) до того, как расходы на разработки могут быть возмещены. В этом случае рыночная власть защищает стимул к техническим разработкам»⁴.

Короче говоря, небольшие конкурентные фирмы *не имеют ни средств, ни стимулов*, для того чтобы быть технически прогрессивными, а крупные олигополисты имеют.

Если точка зрения Шумпетера — Гэлбрейта верна, то с течением времени олигополистические отрасли будут способствовать быстрому улучшению продукта, более низким издержкам производства на единицу продукции, более низким ценам и, может быть, большему объему выпуска и большей занятости, чем в той же самой отрасли, организованной на конкурентных началах. Существуют примечательные и поучительные свидетельства того, что многие олигополистические отрасли промышленности, например производство телевизоров и другой

⁴ Galbraith J. K. American Capitalism, rev. ed. Boston: Houghton Mifflin Company, 1956. P. B6–B8; см. также Schumpeter J. Capitalism, Socialism and Democracy. New York: Harper & Row Publishers, Inc., 1942.

электронной продукции, домашних электрических бытовых приборов, автомобильных покрышек, отличались улучшенным качеством продукта, снижающимися ценами и увеличивающимися уровнями производства и занятости.

Научно-технический прогресс: факты

Какая точка зрения является более правильной? Эмпирические исследования дали допускающие двоякое толкование результаты. Единство, однако, состоит в том, что гигантские олигополии, вероятно, не являются источником научно-технического прогресса. Например, изучение 61 важного изобретения⁵, появившегося в период с 1880 по 1965 г., показывает, что больше половины были сделаны независимыми изобретателями, совершенно не связанными с промышленными исследовательскими лабораториями акционерных предприятий. Такие значительные достижения, как кондиционирование воздуха, рулевое управление с усилителем, шариковая ручка, целлофан, реактивный двигатель, инсулин, ксерокопирование, вертолет и каталитический крекинг нефти, родились в умах независимых изобретателей. Другие же не менее важные по значимости достижения были сделаны небольшими или средними по размеру фирмами.

Согласно этому исследованию, около $\frac{2}{3}$ — 40 из 61 основного изобретения этого столетия — были совершены независимыми изобретателями или порождены исследовательской деятельностью относительно небольших фирм. Это не отрицает и того, что в ряде олигополистических отраслей, например авиационной, химической, нефтяной и электронной промышленности, исследовательской деятельностью занимались энергично и плодотворно. Но вместе с этим необходимо учитывать, что существенная часть исследований, проводимых в авиационной, электронной промышленности и производстве средств связи, в значительной степени финансируется из общественных фондов.

Некоторые ведущие исследователи в данной области пришли к предварительному выводу, что технический прогресс в отрасли может определяться в большей мере научным характером отрасли и «технологическими возможностями», нежели ее рыночной структурой. Они считают, что больше возможностей для технологического прогресса существует в таких отраслях, как электронная промышленность или производство компьютеров, чем в отраслях, производящих кирпичи и сигареты, независимо от того, являются ли они конкурентными или олигополистическими.

Рыночная структура

♦ Модель ломаной кривой спроса основана на допущении, что соперники олигополиста уравнивают цены при их снижении, но проигнорируют повышение цены. Эта модель подтверждается жесткостью ценообразования в некоторых олигополистических областях.

♦ Картель — это основанная на тайном сговоре ассоциация фирм, которая образует формальное соглашение об установлении цен и разделе рынка между участниками.

♦ Ценовое лидерство имеет место, когда одна из фирм — обычно самая крупная или наиболее эффективная — назначает цену, а ее соперники устанавливают идентичные или сходные цены.

♦ Назначение цены, превышающей издержки, означает, что фирмо устанавливает цену, добавляя определенный процент к средним совокупным издержкам производства данной продукции.

♦ Олигополия не приводит ни к производственной эффективности, ни к эффективному размещению ресурсов. Существуют различные точки зрения на то, благоприятствует ли олигополия техническому прогрессу.

АВТОМОБИЛИ: ИССЛЕДОВАНИЕ НА КОНКРЕТНОМ ПРИМЕРЕ⁶

На примере автомобильной промышленности мы можем изучить многие вопросы, рассмотренные в этой главе и касающиеся олигополий. Опыт автомобильной промышленности показывает, что рыночная структура не является постоянной и, в частности, что иностранная конкуренция может нарушить «спокойную жизнь» олигополистов.

Рыночная структура. Хотя в начале 20-х годов существовало более 80 производителей автомобилей, ряд слияний (наиболее заметное — объединение *Chevrolet, Pontiac, Oldsmobile, Buick и Cadillac* в *General Motors*), значительное количество банкротств во время Великой депрессии 30-х годов и возрастающее значение барьеров для вхождения способствовали сокращению числа производителей в отрасли. В настоящее время три крупные фирмы — *General Motors, Ford и Chrysler* — доминируют на рынке производимых в стране автомобилей.

Это гигантские фирмы. Согласно данным журнала *Fortune*, *General Motors, Ford и Chrysler* были пер-

⁵ Jewkes J., Sawers D. and Stillerman R. The Sources of Invention, rev. ed. New York: St. Martin's Press, Inc., 1968.

⁶ Этот раздел основан в значительной степени на работах: Adams W. and Brock J. W. Automobiles, in Adams W. and Brock J. W. (eds.), The Structure of American Industry, 9th ed. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, Inc., 1995. P. 65-92; Kwoka, Jr., J. E. Automobiles: Overtaking an Oligopoly, in Duetsch Larry (ed.), Industry Studies. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, Inc., 1993.

вой, второй и восьмой крупнейшей производственной компанией по объему годовых продаж в 1993 г. И все три являются ведущими производителями грузовых автомобилей, выпускают ряд домашних электрических бытовых приборов, вовлечены в работу по контрактам на производство и поставку военной продукции, имеют обширные зарубежные интересы. *General Motors* фактически обладает монополией в производстве автобусов и дизельных локомотивов в США.

Барьеры для вхождения в отрасль. Эти барьеры весьма существенны, однако в течение шести десятилетий все новые американские фирмы включаются в автомобильную отрасль. Основным барьером служит эффект масштаба. Установлено, что минимальный эффективный размер производства — около 300 тыс. единиц продукции в год. Однако, учитывая изменчивость потребительских вкусов, специалисты полагают, что действительно жизнеспособная фирма должна производить по крайней мере две разные модели. Следовательно, чтобы иметь обоснованную надежду на успех, новая фирма должна производить около 600 тыс. автомобилей в год.

Ориентировочная стоимость объединенного завода (включающего производство двигателей, трансмиссий, других деталей и сборку продукции) составляет от 1,2 млрд до 1,4 млрд дол. Другие барьеры для вхождения включают обширную рекламу и предполагают существование широко раскинувшихся дилерских сетей (корпорация *General Motors* имеет более 15 500 дилеров, у корпорации *Ford* их 10 500), которые снабжают запасными частями и обеспечивают ремонтное обслуживание. Вновь вступающий столкнулся бы с дорогостоящей задачей преодоления приверженности к данной марке. Учитывая, что американская автомобильная промышленность потратила на рекламу в 1992 г. 2,9 млрд дол., это не пустяки.

Ценовое лидерство и прибыли. Указанная отраслевая структура — несколько фирм с высокими барьерами для вхождения — была плодородной почвой для основанного на тайном сговоре или скоординированного ценообразования. *General Motors* традиционно была ценовым лидером. Каждую осень, когда представляются новые модели, *General Motors* устанавливает цены на свои базовые модели, а *Ford* и *Chrysler* назначают цены на свои сопоставимые модели в соответствии с ценами *General Motors*. (Подробности того, как *General Motors* устанавливает свои цены, были обрисованы в общих чертах в предыдущем разделе о ценообразовании по принципу «издержки плюс».)

В последние несколько десятилетий цены на автомобили постоянно повышались со скоростью, которая была значительно выше общего темпа

инфляции. И несмотря на большие периодические спады в спросе и продажах, цены на автомобили обнаружили значительную стойкость к понижению, хотя конкуренция со стороны импорта и снижение спроса приводили к установлению скидок и выдаче финансовых субсидий в некоторые годы.

С годами лидерство в ценах оказалось очень прибыльным. Например, за период 1947–1977 гг. «Большая тройка» получила среднюю норму прибыли, значительно большую, чем норма прибыли всех корпораций обрабатывающей промышленности США, вместе взятых.

Художественное оформление и технология. Кроме рекламы, неценовая конкуренция основывалась на художественном оформлении и техническом прогрессе. В действительности первому параметру придавалось большее значение, чем второму. Уже в 20-е годы *General Motors* осознала, что рынок замещения становится все более и более важным по сравнению с рынком для потребителей, делающих покупки впервые. Поэтому ее стратегией, позднее заимствованной другими производителями, стала политика ежегодных изменений внешнего оформления, сопровождаемых ростом числа моделей. Целью данной стратегии является достижение более высокого объема продаж и прибылей путем побуждения потребителей к более частой замене своих автомобилей и приобретению вместо базовых «продвинутых» моделей.

Но конкуренция не сконцентрировалась на качестве продукции.

«Автомобили создавались таким способом, который за десятилетия почти не менялся. У каждой компании были крупные дорогие заводы для производства моторов, трансмиссий и другой продукции, разбросанные по всей стране, каждый из которых отгружал компоненты для сборочной линии. Она до сих пор напоминает первоначальный конвейер Генри Форда, и основное значение придает непрерывной деятельности на конвейере. Чтобы не дать сборочной линии остановиться, на складе всегда хранились большие запасы необходимых компонентов, лишние рабочие были в любой момент готовы заменить отсутствующих, а в конце каждой линии располагались ремонтные станции, чтобы чинить дефектные автомобили, сходявшие с конвейера.

Этот подход давал мало стимулов для производства высококачественной продукции, так как можно было установить плохо подходившие части, а потом уже разбираться с плохо собранными автомобилями. Результатом были плохое качество и высокие издержки»⁷.

⁷ Kwoka, Jr., J. E. *Automobiles: Overtaking an Oligopoly*, in *Duetsch Larry* (ed.), *Industry Studies*. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, Inc., 1993.

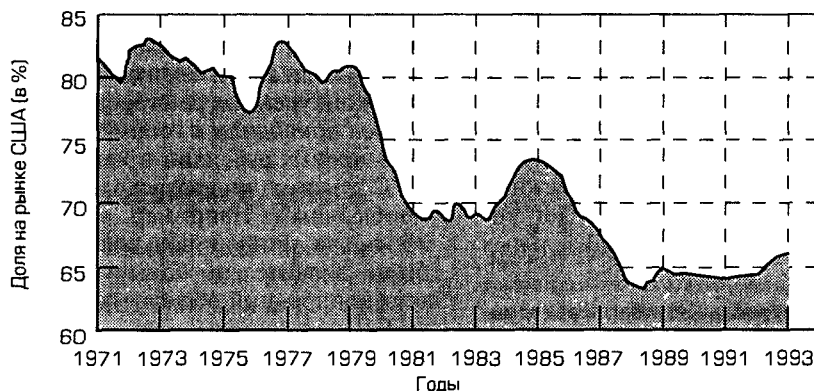


Рисунок 26-5 Продажи «Большой тройки» как доля автомобильного рынка США

Хотя в 1970 г. корпорации *General Motors*, *Ford* и *Chrysler* отвечали за 80% продаж автомобилей на внутреннем рынке, эта доля резко упала в конце 70-х – начале 80-х годов. В середине 90-х годов рыночная доля «Большой тройки» несколько возросла.

Заработная плата и правила работы. Высокие издержки были также связаны с высокой заработной платой и ограничительными правилами работы. Высокими прибылями «Большая тройка» делилась со своим профсоюзом. Рост заработной платы все время обгонял рост производства, так что затраты на рабочую силу, приходящиеся на один автомобиль, возрастали. В 1980 г. заработная плата в автомобильной промышленности была на 50% выше, чем в промышленности в целом. Корпорации также принимали вводимые профсоюзом правила, которые ограничивали гибкость руководства при назначении заданий рабочим. В результате этих правил уменьшалась производительность труда.

Суммируя, можно сказать: автомобильная промышленность после второй мировой войны была «самодовольной» олигополией, характеризующейся: 1) отсутствием ценовой конкуренции; 2) значительными прибылями; 3) концентрацией на изменениях стиля, разнообразии моделей и рекламе; 4) пренебрежением качеством продукции; 5) высокими издержками, связанными с рабочей силой.

Иностранная конкуренция. Это состояние дел резко изменилось в начале 70-х годов с появлением более энергичной конкуренции со стороны иностранных, особенно японских, производителей. Как показывает рис. 26-5, принадлежащая «Большой тройке» доля американского рынка сокращалась в течение большей части 70-х и 80-х годов.

Существовало несколько причин роста иностранной конкуренции. Во-первых, связанное с деятельностью ОПЕК увеличение цен на бензин в начале 70-х годов вызвало сдвиг американского потребительского спроса в сторону более мелких и экономичных импортных автомобилей из Японии и Германии. Во-вторых, многие потребители осознали, что импортные автомобили превосходят американские по качеству. В 1990 г. в потребительском обзоре, касающемся качества автомобилей, в первой десятке находились семь японских, два немецких и только один американский автомобиль. В-третьих, более низкая зарплата и высокая производительность труда иностранных рабочих давали японским и южнокорейским фирмам значительное преимущество по издержкам при производстве небольших автомобилей.

Реакция. Американские производители первоначально реагировали на новый вид конкуренции двумя способами. Во-первых, отрасль при поддержке профсоюзов успешно лоббировала правительство, добиваясь поддержки. В результате, начиная с 1981 г., были введены добровольные квоты на импорт японских автомобилей, которые значительно ограничивали конкуренцию. Но вместо того чтобы воспользоваться преимуществом в форме увеличения объема продаж и доли рынка, американские производители взвинтили цены на автомобили. В одном из исследований высказывается предположение, что квоты на импорт увеличили прибыли «Большой тройки» на 2,8 млрд дол. в одном только 1983 г.

Во-вторых, для смягчения иностранной конкуренции американские производители вступили в сотрудничество с зарубежными фирмами, создав с ними сеть совместной собственности и совместных предприятий. Например, *Chrysler* владеет 1/4 акций *Mitsubishi*, импортируя небольшие автомашины и части к ним, произведенные последней. *Mitsubishi* в свою очередь является совладельцем южнокорейской *Hyundai Motor Company*. *General Motors* имеет соглашение о совместном производстве с корпорацией *Toyota* в Калифорнии и обладает значительными долями собственности других менее известных фирм.

Во-вторых, для смягчения иностранной конкуренции американские производители вступили в сотрудничество с зарубежными фирмами, создав с ними сеть совместной собственности и совместных предприятий. Например, *Chrysler* владеет 1/4 акций *Mitsubishi*, импортируя небольшие автомашины и части к ним, произведенные последней. *Mitsubishi* в свою очередь является совладельцем южнокорейской *Hyundai Motor Company*. *General Motors* имеет соглашение о совместном производстве с корпорацией *Toyota* в Калифорнии и обладает значительными долями собственности других менее известных фирм.

ных японских производителей автомобилей. Корпорация *Ford* владеет почти $\frac{1}{4}$ активов корпорации *Mazda*. Эти соглашения бросают тень сомнения на утверждение о том, что иностранная конкуренция оказывает важное «дисциплинирующее» влияние на американских производителей автомобилей. В действительности такие международные системы совместных предприятий могут стать «основой для картелизации международной автомобильной промышленности»⁸.

Но японцы ответили на квоты на импорт и неопределенность, присущую курсу обмена доллар — иена, построив автомобильные заводы в США. Эти заводы производят около 10% автомобилей, продаваемых в США. Об успехе японского производства в Америке говорит тот факт, что в 80-х годах они построили восемь новых заводов, что точно соответствует числу заводов, закрытых «Большой тройкой» в период 1987—1989 гг.

Реструктурирование и возрождение? Несмотря на рекордные потери в начале 90-х годов, в середине 90-х годов появились признаки, что американская «Большая тройка» прошла трудный период перестройки и готова принять вызов.

Существует несколько причин для возрождения отрасли. Во-первых, американские производители повысили качество продукции. Хотя разрыв по качеству между японскими и американскими автомобилями остается, он значительно сократился. Во-вторых, «Большая тройка», особенно *Chrysler* и *Ford*, увеличили производительность труда и снизили издержки, имитируя японские методы производства. Эти методы влекут за собой использование меньшего числа поставщиков деталей, содержание меньших складов, более гибкое применение рабочей силы и большее внимание к качеству продукции. В-третьих, цена иены по отношению к доллару заметно выросла. Это означает, что каждый доллар, потраченный на японский автомобиль, приносит меньшую прибыль в иенах японским производителям. Это привело к необходимости повышения долларовых цен на японские автомобили для сохранения тех же прибылей. Поэтому теперь японские автомобили могут стоить на 2—3 тыс. дол. дороже, чем аналогичные американские модели, что смещает спрос в сторону «Большой тройки». Обратите внимание на рис. 26-5, где показано, что доля «Большой тройки» на внутреннем рынке за последние годы стабилизировалась.

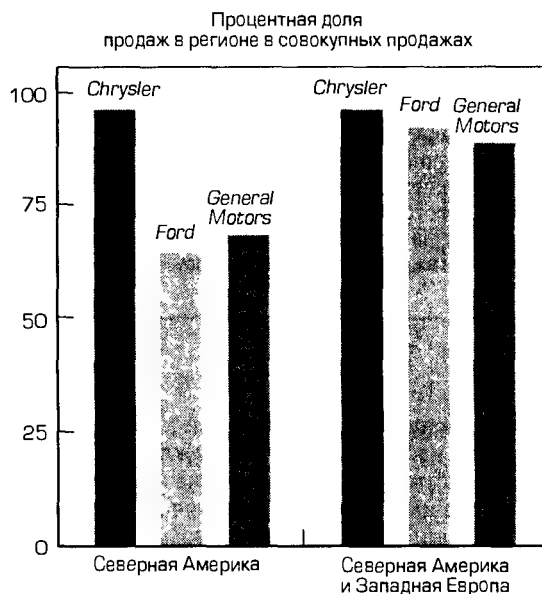
Хотя будущее автомобильной промышленности неопределенно, ясно, что усилившаяся конкуренция значительно изменила «самодовольную» олигополию «Большой тройки» времен 50-х и 60-х го-



МЕЖДУНАРОДНЫЙ РАКУРС 26-2

Американские производители и мировой автомобильный рынок

Продажи автомобилей «Большой тройкой» в основном сконцентрированы на североамериканском и западноевропейском рынках, где в настоящее время осуществляется около 63% мировых продаж автомобилей. Однако сейчас расширяется объем продаж в Азии, Латинской Америке, Центральной и Восточной Европе, где американская «Большая тройка» в целом менее активна, чем европейские и японские производители. Рост продаж замедляется именно в Северной Америке и Западной Европе, где присутствие «Большой тройки» наиболее ощутимо. Не придется ли американским фирмам снова играть в «догонялки» со своими мировыми соперниками?



Источник: U.S. Department of Commerce and Federal Reserve Bank of Chicago.

дов. Ценовое лидерство *General Motors* отошло в прошлое. Современное ценообразование стало более конкурентным, поскольку теперь 10 компаний производят и около 30 продают автомобили на рынке США. И как показывает «Международный ракурс» 26-2, ожидается, что увеличение доходов стимулирует продажи автомобилей во многих менее развитых странах мира, бросая новый конкурентный вызов.

⁸ Adams W. and Brock J. W. Joint Ventures, Antitrust, and Transnational Cartelization // Northwestern Journal of International Law & Business. Winter, 1991. P. 465.

ПОСЛЕДНИЙ ШТРИХ

ПРОИЗВОДСТВО ПИВА:
ПИВОВАРЕННАЯ ОЛИГОПОЛИЯ?

Как известно любому коллекционеру банок из-под пива, пивная промышленность когда-то была представлена сотнями фирм и еще большим числом торговых марок. Но степень концентрации в этой отрасли становилась все выше и выше, и теперь она является олигополией.

Пивоваренная промышленность претерпела глубокие изменения со второй мировой войны, которые способствовали увеличению степени концентрации в отрасли. В 1947 г. в США существовало немногим более 400 независимых пивоваренных компаний. К 1967 г. их число сократилось до 124, а к 1980 г. уцелело только 33. В то время как в 1947 г. пять крупнейших пивоваров продали только 19% произведенного в стране пива, в 1987 г. пять крупнейших пивоваренных компаний США продали около 93%. Господствуют *Anheuser-Busch* и *Miller*, обладающие 45 и 23% рынка соответственно. В чем причина таких перемен?

Изменения со стороны рыночного спроса способствовали «выдавливанию» из отрасли мелких пивоваров. Во-первых, в 70-х годах потребительские вкусы сместились от сильно ароматизированных сортов пива мелких пивоваров к светлой горькой продукции более крупных пивоваров. Во-вторых, произошел относительный сдвиг от потребления пива в барах к потреблению пива дома. Значение этого изменения заключается в том, что бары обычно снабжались пивом в бочонках от местных пивоваров, чтобы избежать

относительно высокой стоимости перевозки бочонков. Но применение металлической тары для домашнего потребления сделало возможным для крупных пивоваров, находящихся несколько дальше, конкурировать с местными пивоварами, потому что первые могли теперь перевозить свою продукцию на грузовиках или по железной дороге, не опасаясь убытков от поломки тары.

Изменения со стороны рыночного предложения были более глубокими. В частности, технологические улучшения ускорили розлив пива по бутылкам и работу закрывающих линий, так что, например, число банок пива, которые могли быть наполнены и закрыты за минуту, увеличилось с 900 в 1965 г. до 1500 в конце 70-х годов. В настоящее время наиболее современные линии розлива могут закрывать 2 тыс. банок в минуту. Крупные заводы также в состоянии сокращать затраты труда путем автоматизации пивоварения и складирования. Более того, затраты на строительство завода в расчете на баррель почти на $\frac{1}{3}$ меньше для завода, производящего 4,5 млн баррелей, чем для завода, производящего 1,5 млн баррелей в год. В результате этой и других экономий подсчитано, что издержки производства на единицу продукции резко падают до того момента, когда завод производит 1,25 млн баррелей в год. Средние издержки продолжают снижаться (но в меньшей степени) до объема производства в 4,5 млн баррелей, при котором вся экономия, обусловленная ростом масштаба производства, будет исчерпана. Данные о значении эффекта масштаба отражаются в статистике, которая показывает, что с течением времени происходил устойчивый спад производства на пивоваренных заводах, про-

РЕЗЮМЕ

1. Олигополистические отрасли характеризуются наличием нескольких фирм, каждая из которых обладает значительной долей рынка. Фирмы, находящиеся в таких условиях, являются взаимозависимыми; поведение любой из них оказывает непосредственное воздействие и само испытывает на себе влияние со стороны конкурентов. Продукты могут быть фактически одинаковыми или значительно дифференцированными. Различные барьеры для вхождения в отрасль лежат в основе и поддерживают олигополию.

2. Степень концентрации может быть использована в качестве меры олигополии и рыночной власти. Индекс Херфиндала, придающий большие веса более крупным фирмам, предназначен для оценки рыночного доминирования в отрасли.

3. Теория игр: а) отражает взаимозависимость ценовой политики олигополистов; б) показывает тенденцию к сговору; в) объясняет искушение нарушить тайные соглашения.

4. Важные модели олигополии включают: а) модель ломаной кривой спроса; б) олигополию, свя-

занную тайным соглашением; в) ценовое лидерство; г) назначение цен, превышающих издержки.

5. Не участвующие в тайном сговоре олигополисты фактически сталкиваются с ломаной кривой спроса. Эта кривая и сопутствующая кривая предельного дохода помогают объяснить негибкость цен, которая характеризует такие рынки, однако они не объясняют уровня цены.

6. Неопределенности, присущие не основанному на тайном соглашении ценообразованию, благоприятствуют тайному сговору. Для участвующих в тайном сговоре олигополистов характерна тенденция к максимизации общих прибылей, то есть к поведению их в некоторой степени как чистых монополистов. Различия в спросе и издержках, наличие большого числа фирм, мошенничество посредством ценовых скидок, экономические спады и антитрестовские законы являются препятствием для основанной на тайном сговоре олигополии.

7. Ценовое лидерство представляет собой менее формальное средство тайного соглашения, при котором крупнейшая или наиболее эффективная фир-

изводящих меньше миллиона баррелей в год. Установлено, что эффект масштаба может теперь составлять значительный барьер для вхождения, поскольку строительство современного пивоваренного завода производительностью 4 млн баррелей в год стоит около 250 млн дол.

Тесты «вслепую» подтверждают, что большая часть масово производимых сортов американского пива имеет одинаковый вкус. Таким образом, основное внимание уделяется рекламе. И тут крупные фирмы, которые продают по всей стране (*Anheuser-Busch, Miller*), имеют преимущества по издержкам перед региональными производителями (*Grain Belt, Pearl*), потому что реклама на национальном телевидении менее дорогая по отношению к единичному зрителю, чем реклама на местном телевидении.

Хотя произошли слияния, они не были основной причиной возросшей концентрации в пивоваренной промышленности. Скорее слияния возникли в результате добровольной продажи собственных предприятий неудачливыми мелкими пивоварами. Доминирующие фирмы стали внедрять все новые марки пива, например *Lite, Keystone, Milwaukee's Best, Genuine Draft*. Это позволяет сохранять дифференциацию продукции, несмотря на уменьшение числа популярных марок.

Возвышение *Miller Brewing Company* в 70-х годах с седьмого места до второго среди крупнейших производителей произошло в большой степени благодаря рекламе и дифференциации продукта. Когда *Philip Morris* в 1970 г. приобрела *Miller*, новое руководство внесло два важнейших изменения. Во-первых, пиво *Miller High Life* было «перемещено» в 101 сегмент рынка, где потенциальные продажи были

наибольшими. Продаваемое ранее как своего рода «шампанское» среди других сортов пива, *High Life* предназначалось в основном для потребителей с высокими доходами и женщин, которые пили пиво время от времени. Новая телевизионная реклама *Miller* показала молодых рабочих, «синих воротничков», склонных к большому потреблению пива. Во-вторых, *Miller* разработала свое низкокалорийное пиво *Lite*, которое было широко поддержано долларами *Philip Morris*. *Lite* стало самым популярным новым продуктом в истории пивоваренной промышленности и способствовало в значительной степени возвышению *Miller* в отрасли.

В настоящее время пивная промышленность не замечена в экономически нежелательном поведении. Не было никаких доказательств сговора, а избыточная производственная мощность побуждает крупные фирмы конкурировать за долю рынка. Поскольку исторически произошла значительная перестановка в ранге крупнейших фирм, это еще одно доказательство в пользу наличия конкуренции. Корпорация *Miller*, в 1968 г. занимавшая восьмое место, поднялась в 1977 г. до второго места и сохранила эту позицию. Однако компании *Schlitz* и *Pabst* в середине 70-х годов занимали второе и третье место среди крупнейших производителей пива, а теперь уступили свои позиции.

Источник: подготовлено по работам: *Elzinga K. G. Beer*, in *Adams W. and Brock J. (eds.), The Structure of American Industry*, 9th ed., Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, Inc., 1995. P. 119–151; *Greer D. F. Beer: Causes of Structural Change*, in *Duetsch Larry (ed.), Industry Studies*. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, Inc., 1993.

ма в отрасли предпринимает изменение цен, а другие фирмы следуют за ней.

8. При ценообразовании по принципу «издержки плюс», или надбавки, олигополисты, для того чтобы определить цену, оценивают свои издержки на единицу продукции при некотором плановом уровне производства и добавляют надбавку в размере определенного процента.

9. Рыночные доли в олигополистических отраслях обычно определяются на базе неценовой конкуренции. Олигополисты придают особое значение неценовой конкуренции, потому что: а) конкурентам достаточно сложно повторить рекламу и изме-

нения продукта; б) олигополисты часто имеют вполне достаточные финансовые ресурсы для того, чтобы финансировать неценовую конкуренцию.

10. На олигополистических рынках не достигаются ни производственная эффективность, ни эффективность размещения ресурсов. Конкурентная точка зрения рассматривает олигополию как уступающую более конкурентным рыночным структурам при внедрении нововведений, способствующих снижению издержек и повышению качества. Точка зрения Шумпетера – Гэлбрейта состоит в том, что олигополисты имеют побуждения и финансовые ресурсы для того, чтобы способствовать техническому прогрессу.

ТЕРМИНЫ И ПОНЯТИЯ

Война цен (*price war*)

Взаимозависимость (*interdependence*)

Джентльменское соглашение
(*gentlemen's agreements*)

Дуополия (*duopoly*)

Индекс Херфиндаля
(*Herfindahl index*)

Картель (*cartel*)

Конкурентная точка зрения и точка зрения

Шумпетера — Гэлбрейта (*competitive and Schumpeter-Galbraith views*)

Конкуренция со стороны импорта (*import competition*)

Ломаная кривая спроса (*kinked demand curve*)

Межотраслевая конкуренция (*interindustry competition*)

Модель теории игр (*game theory model*)

Однородная и дифференцированная олигополия (*homogeneous and differentiated oligopoly*)

Олигополия (*oligopoly*)

Олигополия, основанная на тайном сговоре (*collusive oligopoly*)

Степень концентрации (*concentration ratios*)

Сговор (*collusion*)

Ценовое лидерство (*price leadership*)

Ценообразование по принципу «издержки плюс» (*cost-plus pricing*)

ВОПРОСЫ И УЧЕБНЫЕ ЗАДАНИЯ

1. Почему существуют олигополии? Составьте список пяти или шести олигополистов, продукты которых вы имеете или регулярно покупаете. Что отличает олигополию от монополистической конкуренции?

2. «Немногочисленность конкурентов означает взаимозависимость, которая в свою очередь означает неопределенность в отношении того, как эти несколько конкурентов будут реагировать на изменение цены какой-нибудь одной фирмой». Объясните, какое значение это имеет для определения спроса и предельного дохода? При всех прочих равных условиях стали бы вы полагать, что всеобщая взаимозависимость изменится прямо или обратно пропорционально степени дифференциации продукции или числу фирм?

3. **Ключевой вопрос.** Что означает степень концентрации по четырем фирмам в 60%? 90%? Каковы недостатки степени концентрации как меры рыночной власти?

4. **Ключевой вопрос.** Предположим, что в отрасли А пять фирм имеют ежегодные продажи, составляющие 30%, 30, 20, 10 и 10% всех продаж по отрасли. Для пяти фирм в отрасли В эти цифры равны 60%, 25, 5, 5 и 5%. Вычислите индекс Херфиндала для каждой отрасли и сравните их вероятную конкурентоспособность.

5. **Ключевой вопрос.** Объясните общий характер данных в следующей матрице прибылей для олигополистов С и D. Все суммы прибылей выражаются в тысячах долларов.

		Цены фирмы С	
		40	35
Цены фирмы D	40	57 60	59 55
	35	50 69	55 58

а. Используйте эту таблицу для объяснения взаимозависимости, которая характеризует олигополистические отрасли.

б. Если предполагать отсутствие сговора, каков будет наиболее вероятный результат?

в. С учетом вашего ответа на вопрос б, объясните, почему ценовой сговор взаимовыгоден? Почему может возникнуть искушение нарушить тайное соглашение?

6. **Ключевой вопрос.** Какие предположения относительно реакции конкурентов на изменения цен какой-нибудь одной фирмой лежат в основе ломаной кривой спроса? Почему существует разрыв в кривой предельного дохода? Как ломаная кривая спроса помогает объяснить негибкость олигополистических цен? Каковы недостатки модели ломаной кривой спроса?

7. Почему мог бы состояться тайный сговор относительно цены в олигополистических отраслях? Определите экономическую желательность обусловленного тайным соглашением ценообразования. Если каждая фирма знает, что цена, установленная каждым из ее конкурентов, зависит от ее собственной цены, как могут быть определены цены? Каковы основные препятствия для тайного сговора?

8. Предположим, что кривая спроса, рассмотренная в данной главе, применена для производителя, действующего в условиях чистой монополии, который имеет постоянные предельные издержки в 4 дол. Какие цена и объем производства будут наиболее прибыльными для монополиста? Теперь допустим, что кривая спроса применяется для отрасли, состоящей из двух фирм (дуополия), и что каждая фирма имеет постоянные предельные издержки в 4 дол. Если фирмы заключат тайное соглашение, какие цена и объем производства будут максимизировать их совместные прибыли? Покажите, почему для одной из фирм могло бы быть выгодным мошенничество. Если другая фирма узнает об этом обмане, что произойдет?

9. Объясните, как лидерство в ценах могло бы развиваться и осуществляться в олигополистичес-

кой отрасли. Является ли ценообразование по принципу «издержки плюс» совместимым с тайным соглашением?

10. «Олигополистические отрасли имеют и среднего, и склонность к техническому прогрессу». Вы согласны? Объясните.

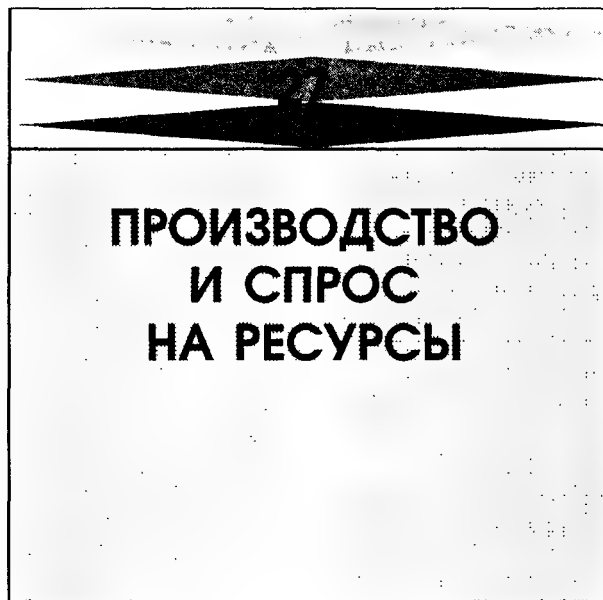
11. «Если олигополисты действительно хотят конкурировать, им следовало бы делать это скорее путем снижения своих цен, а не растрачивая миллионы долларов на рекламу и другие формы стимулирования сбыта». Вы согласны? Почему олигополисты обычно не занимаются конкуренцией через снижение цен?

12. Используя рис. 26-3, объясните, как участвующий в тайном сговоре олигополист мог бы увели-

чить свои прибыли, предлагая тайные скидки в цене покупателям. Укажите на диаграмме размер дополнительных прибылей, которые фирма может получить. Какие опасности связаны с такой политикой?

13. Выделите аспекты структуры и поведения автомобильной промышленности, которые характерны для олигополии. Почему «Большая тройка» в 70-х и 80-х годах уступила долю внутреннего рынка иностранным производителям? Какова была реакция внутренних производителей на усиление иностранной конкуренции?

14. («Последний штрих».) Какие факторы спроса и предложения привели к тому, что пивоваренная промышленность превратилась из монополии в олигополию?



В предыдущих четырех главах мы изучили ценообразование и производство товаров и услуг при различных структурах рынка продукции. Действующий в условиях идеальной конкуренции фермер, выращивающий огурцы, изучает рыночные цены и решает, сколько акров земли отвести под огурцы. Монополистический конкурент — местный ресторан — выбирает наилучшую комбинацию цены, качества услуг и расходов на рекламу для максимизации своих прибылей. Производитель автомобилей уделяет много внимания изучению деловых стратегий своих соперников и в соответствии с ними устанавливает цену и объем продукции. Местная телефонная монополия запрашивает совет потребителей о возможности повышения тарифов, а затем предоставляет свои услуги всем клиентам.

Хотя фирмы и другие рыночные структуры сильно отличаются друг от друга, все фирмы имеют нечто общее. При производстве продукции — будь то огурцы, сэндвичи, автомобили или телефонные услуги — они должны использовать производственные ресурсы. Среди прочих ресурсов фермеру нужны земля, трактора, удобрения и сборщики урожая. Ресторан покупает кухонное оборудование и нанимает поваров и официантов. Производитель автомобилей приобретает производственные материалы и нанимает руководителей, бухгалтеров, инженеров и рабочих для сборочной линии. Телефонная компания арендует землю, покупает телефонные столбы и провода и нанимает операторов и клерков.

В этой главе мы перейдем от ценообразования и производства товаров к определению цены и использованию ресурсов, необходимых в производстве. Домохозяйства прямо или косвенно владеют и поставляют землю, труд, капитал и предпринимательскую способность. В терминах модели кругооборота в экономике (см. гл. 2, 5 и 6) мы перейдем от нижней половины диаграммы, где графически показаны предложение со стороны фирм и спрос со стороны домохозяйств, к верхней половине, где показаны предложение ресурсов со стороны домохозяйств и спрос на них со стороны фирм.

ЗНАЧЕНИЕ ФОРМИРОВАНИЯ ЦЕН НА РЕСУРСЫ

Существует несколько взаимосвязанных причин, обуславливающих необходимость изучения процесса формирования цен на ресурсы.

1. Денежные доходы. Значимость цен на ресурсы состоит в том, что они представляют собой основной фактор, влияющий на размер денежных, или номинальных, доходов. Расходы предпринимателей на приобретение экономических ресурсов в общем виде выступают как доходы (в виде заработной пла-

ты, ренты, процентов, прибыли) домохозяйств, предлагающих имеющиеся в их распоряжении людские и материальные ресурсы.

2. Распределение ресурсов. Важным аспектом процесса формирования цен на ресурсы является то, что цены на продукцию обеспечивают регулирование поступления готовых товаров и услуг покупателям, а цены на ресурсы способствуют распределению редких ресурсов среди различных отраслей и фирм. Понимание механизма воздействия цен на распределение ресурсов особенно важно, поскольку в динамичной экономике эффективное распределение ресурсов с течением времени вызывает непрерывное перемещение ресурсов между альтернативными пользователями.

3. Минимизация издержек. Для фирмы цены на ресурсы входят в издержки производства, и, чтобы получить максимум прибыли, она должна производить наиболее выгодную, приносящую доход продукцию при наиболее эффективном сочетании наименее дорогостоящих ресурсов. При данном уровне технологии именно цены на ресурсы определяют то количество земли, труда, капитала и предпринимательской способности, которое можно использовать в производственном процессе (см. табл. 4-1).

4. Вопросы экономической политики. Наконец, кроме вышеуказанных объективных факторов, влияющих на формирование цен на ресурсы, существует множество этических аспектов и проблем экономической политики. Как следует распределить национальный доход? Следует ли вводить специальный налог на «избыток» прибыли? Может быть, государству необходимо устанавливать нижний предел заработной платы в виде законодательного минимума заработной платы? Или законодательно установленный предельный уровень процентной ставки? Являются ли обоснованными текущие государственные субсидии фермерам? Эти вопросы, как и вопросы этики распределения доходов, рассматриваются в главе 34.

СЛОЖНОСТИ В ОБРАЗОВАНИИ ЦЕН НА РЕСУРСЫ

Точки зрения различных групп экономистов на основные принципы образования цен на ресурсы в целом совпадают. Однако существуют и серьезные разногласия, а иногда и путаница в отношении того, какие из этих основных принципов следует применять к конкретным ресурсам и рынкам. Если экономисты едины в том, что ценообразование и использование ресурсов (факторов производства) зависят от соотношения спроса и предложения, то они

также признают, что на отдельных рынках предложение и спрос на ресурсы могут не просто значительно отличаться от обычных, но быть уникальными. Кроме того, ситуация усложняется тем, что на соотношение рыночных сил спроса и предложения могут серьезно воздействовать (или даже подавлять эти силы) экономическая политика и практические меры государства, фирм и профсоюзов, не говоря уж о множестве других институциональных факторов.

Главная цель данной главы состоит в выявлении основных факторов, которые определяют спрос на экономические ресурсы. Мы ограничимся рассмотрением только такого фактора производства, как труд, поскольку принципы оценки в целом применимы также к земле, капиталу и предпринимательской способности. В главе 28 при обсуждении ставок заработной платы мы проведем анализ спроса и предложения труда. Затем в главе 29 цены на землю, капитал, предпринимательскую способность и их возмещение будут рассмотрены в зависимости от предложения материальных ресурсов.

СПРОС НА РЕСУРСЫ С ПОЗИЦИЙ ТЕОРИИ ПРЕДЕЛЬНОЙ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ

Наименее сложный метод определения спроса на ресурсы заключается в предположении, что фирма приобретает необходимый ей ресурс на конкурентном рынке и продает свою продукцию также на конкурентном рынке. Простота данной ситуации состоит в том, что в условиях конкуренции фирма «принимает рыночную цену» и продает такой объем своей продукции, какой она считает необходимым продать при существующей рыночной цене. Фирма реализует на рынке столь незначительную долю в общем объеме продукции, что это не оказывает никакого влияния на рыночную цену товара. Конкуренция на рынке ресурсов аналогичным образом означает, что фирма покупает настолько небольшую долю в общем предложении ресурса, что приобретаемый фирмой объем этого ресурса не оказывает воздействия на его рыночную цену.

Спрос на ресурсы – спрос на один из факторов производства

Спрос на ресурсы является производным спросом, то есть производным от спроса на готовые товары и услуги, которые производятся с помощью данных ресурсов. Ресурсы удовлетворяют потребительские запросы не прямо, а косвенно — через производство потребляемых товаров и услуг. Так, никто не претендует на непосредственное потребление

акра земли, трактора или услуг фермера. Домохозяйства желают потреблять различные продовольственные товары или готовые ткани, иными словами, продукты, изготовленные из ресурсов, а не сами ресурсы. Следуя той же логике, спрос на автомобили порождает спрос на рабочих автомобильной промышленности, а спрос на такие услуги, как подготовка налоговых деклараций, стрижка волос и уход за детьми, создает вторичный спрос на услуги бухгалтеров, парикмахеров и работников детских учреждений.

Предельный продукт в денежной форме

Производный характер спроса на ресурсы означает, что устойчивость спроса на любой ресурс будет зависеть от: 1) эффективности использования ресурса при создании товара; 2) рыночной стоимости, или цены, товара, произведенного из данного ресурса. Другими словами, тот ресурс, который используется наиболее эффективно в производстве товара, также высоко оценивается обществом и будет пользоваться большим спросом. Спрос будет вялым на относительно менее продуктивный ресурс, из которого производится какой-то товар, не пользующийся большим спросом у домохозяйств. И конечно, не будет никакого спроса на ресурс, из которого высокоэффективно производится продукт, совершенно не пользующийся спросом!

Производительность. Роли производительности и цены продукта при определении спроса на ресурсы отчетливо видны в табл. 27-1. Предположим, что фирма приобретает один переменный ресурс — труд — для своего завода. Данные в столбцах (1)–(3) напоминают нам о возможности применения в данной ситуации закона убывающей доходности, в соответствии с которым предельный продукт (MP) тру-

да падает ниже определенной точки. Для упрощения предполагается, что снижение предельной производительности начинается с первым нанятым рабочим. (Вероятно, в этой связи полезно вернуться к разделу «Закон убывающей отдачи» в гл. 22.)

Цена продукта. Как отмечалось ранее, производный спрос на ресурс зависит не только от эффективности использования данного ресурса, но также и от цены на производимый из данного ресурса продукт. В столбце (4) приводятся сведения о цене. Заметим, что цена продукта — величина постоянная, в данном случае она равна 2 дол., поскольку мы предполагаем существование конкурентного рынка.

Умножая данные столбца (2) на данные столбца (4), получаем совокупный доход в столбце (5). Из совокупного дохода легко вычислить **предельный продукт в денежной форме (MRP)** — это будет прирост общего дохода в результате применения каждой дополнительной единицы вводимого переменного фактора производства (в данном случае — труда). Он показан в столбце (6).

Правило использования ресурсов: $MRP = MRC$

Цифровые данные о предельном продукте в денежной форме (MRP) — столбцы (1) и (6) — показывают значения спроса фирмы на труд. Чтобы объяснить, почему это так, вначале нужно уяснить правило, которым руководствуется фирма для получения прибыли при использовании любого ресурса. Чтобы максимизировать прибыль, фирма должна использовать дополнительные единицы любого вида ресурса до тех пор, пока прирост совокупного дохода фирмы от использования каждой последующей единицы ресурса превышает прирост связанных с ней совокупных издержек.

Таблица 27-1. Спрос на ресурс: реализация продукта в условиях совершенной конкуренции

(1) Единицы ресурса	(2) Совокупный продукт	(3) Предельный продукт (MP), или $\Delta(2)^*$	(4) Цена продукта (в дол.)	(5) Совокупный доход, или $(2) \times (4)$ (в дол.)	(6) Предельный продукт в денежной форме (MRP), или $\Delta(5)^*$ (в дол.)
0	0	7	2	0	14
1	7	6	2	14	12
2	13	5	2	26	10
3	18	4	2	36	8
4	22	3	2	44	6
5	25	2	2	50	4
6	27	1	2	54	2
7	28		2	56	

* Δ — изменение.

У экономистов существуют специальные термины для обозначения как прироста совокупных издержек, так и прироста совокупного дохода в результате применения каждой дополнительной единицы труда или другого переменного ресурса. Мы уже отметили, что, исходя из определения, *MRP* показывает прирост совокупного дохода в результате использования каждого последующего нанятого рабочего. Величина, на которую каждая дополнительная единица ресурса дает прирост издержек (издержек на ресурс), называется **предельными издержками на ресурс (*MRC*)**. Итак, можно изменить формулировку правила использования ресурсов следующим образом: *фирма будет считать прибыльным применение дополнительных единиц ресурса до той точки, в которой *MRP* данного ресурса равен *MRC**. Если число рабочих, которых в текущий момент нанимает фирма, таково, что *MRP* последнего нанятого рабочего превышает *MRC*, то фирма явно получит прибыль от найма еще большего числа рабочих. Но если число нанятых таково, что *MRC* последнего принятого рабочего превышает *MRP*, то фирма нанимает рабочих, которые «не компенсируют фирме своей заработной платы», и поэтому она может увеличить свою прибыль, только если уволит некоторое число рабочих. Читатель согласится, что **правило равенства предельного продукта в денежной форме предельным издержкам на ресурс ($MRP = MRC$)** очень похоже на правило максимизации прибыли ($MR = MC$), использованное при определении цен и объема продукции. Логическое обоснование обоих правил одинаковое, но теперь акцент делается на *затратах* на ресурсы, а не на *объеме* продукции.

Предельные издержки как график спроса на ресурс

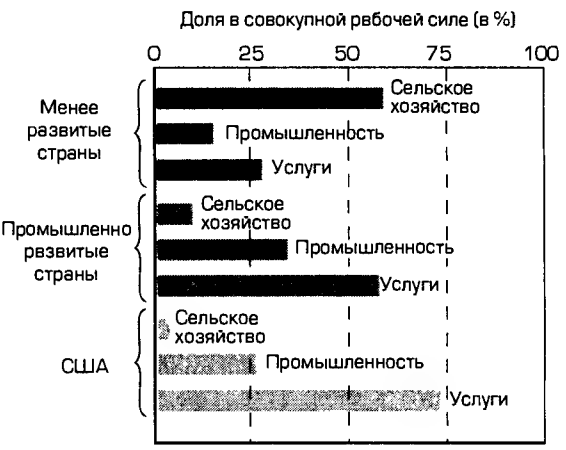
Поскольку цена на продукт и предельный доход на совершенно конкурентном рынке равны, *постольку и цена на ресурс и предельные издержки на ресурс равны, когда фирма использует ресурс в борьбе с конкурентами*. На совершенно конкурентном рынке труда ставка заработной платы устанавливается исходя из соотношения совокупного, или рыночного, предложения труда и рыночного спроса на труд. Единичная фирма не может влиять на ставку заработной платы, потому что она нанимает относительно небольшую долю работников из совокупного предложения труда. Это означает, что совокупные издержки на ресурс возрастают точно на величину ставки заработной платы для каждого дополнительно нанимаемого рабочего, поэтому ставки заработной платы и *MRC* равны. Из этого следует, что *фирма будет нанимать рабочих до тех пор, пока ставка заработной платы (или *MRC*) равна их *MRP*¹, если*



МЕЖДУНАРОДНЫЙ РАКУРС 27-1

Спрос и распределение труда в менее развитых странах, промышленно развитых странах и США

Понятие производного спроса подразумевает, что структура спроса на рынке продукции в стране будет определять распределение труда между производством сельскохозяйственных, промышленных товаров и услуг. Так как бедные страны должны тратить большую часть своего дохода на еду и одежду, большая часть труда направляется в сельское хозяйство. Богатые промышленно развитые страны направляют большую часть труда на производство промышленных товаров и услуг.



Источник: United Nations, Human Development Report. 1994. P. 194.

только она нанимает рабочих на конкурентном рынке труда.

Соответственно, используя данные столбца (б) табл. 27-1, находим, что если ставка заработной платы равна 13,95 дол., то фирма будет нанимать только одного рабочего, потому что первый рабочий обеспечивает прирост совокупного дохода на 14 дол. и чуть меньше — 13,95 дол. — прирост совокупных издержек. Однако для каждого последующего рабочего *MRC* превышает *MRP*, а это означает, что для фирмы невыгодно нанимать никого из этих рабочих. Если ставка заработной платы составляет 11,95 дол., то, применяя ту же аргументацию, увидим, что фирме выгодно нанимать как первого, так и второго рабо-

¹ Логика здесь та же, и именно она позволила изменить правило максимизации прибыли $MR = MC$ на правило $P = MC$ для продавца на совершенно конкурентном рынке из главы 23.

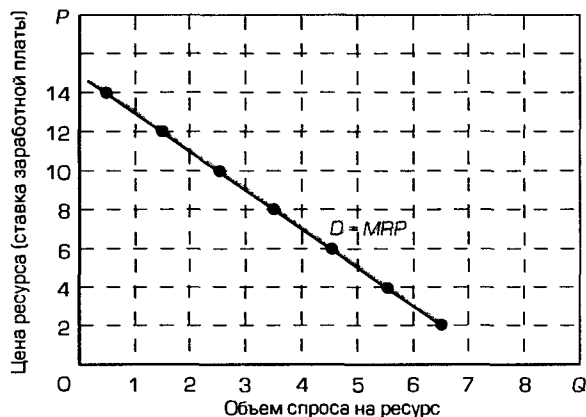


Рисунок 27-1. Спрос производителя на ресурс в условиях совершенной конкуренции

Кривая MRP — это кривая спроса на ресурс. Расположение кривой зависит от предельной производительности данного ресурса и цены продукта. В условиях совершенной конкуренции цена продукта является постоянной величиной, следовательно, исключительно из-за убывающей предельной производительности кривая спроса на ресурс плавно понижается.

чего. Аналогично: если ставка заработной платы равна 9,95 дол., то наймут трех человек, если 7,95 дол. — то четырех, если 5,95 дол. — то пятерых и т.д. *Очевидно, что график MRP отражает спрос фирмы на труд, ибо каждая точка на этом графике показывает число рабочих, которых наняла бы фирма при других возможных ставках заработной платы.* Графически это показано на рис. 27-1.

Приводимые здесь рассуждения нам уже знакомы. Вспомним, что в главе 23 мы применяли правило равенства цены и предельных издержек, или $P = MC$, для нахождения объема продукции с максимальной прибылью и обнаружили, что в краткосрочном периоде для фирмы, действующей в условиях конкуренции, участок кривой предельных издержек, лежащий выше кривой средних переменных издержек, представляет собой кривую предложения продукта в краткосрочном периоде (см. рис. 23-6). Теперь же мы применяем правило $MRP = MRC$ к затратам, обеспечивающим максимальную прибыль, или к кривой MRP фирмы, и видим, что эта кривая представляет собой кривую спроса на вводимый фактор производства, или кривую спроса на ресурс.

Спрос на ресурс в условиях несовершенной конкуренции

Наш анализ спроса на труд немного усложнится, если предположить, что фирма продает свою продукцию на рынке с несовершенной конкуренцией.

Чистая монополия, олигополия и монополистическая конкуренция на рынке продукции означают, что кривая спроса на продукцию фирмы плавно понижается, то есть фирма вынуждена принять более низкую цену на продукт, чтобы увеличить объем его продаж.

Данные о производительности из табл. 27-1 сохранены в столбцах (1)–(3) табл. 27-2, но теперь мы предполагаем, что в столбце (4) цена на продукцию должна быть снижена; это позволит реализовать предельный продукт, произведенный каждым дополнительно нанятым рабочим. MRP продавца, действующего в условиях совершенной конкуренции, снижается по одной причине: уменьшается предельный продукт. А MRP продавца, действующего в условиях несовершенной конкуренции, снижается по двум причинам: уменьшается предельный продукт и падает цена на продукт, так как возрастает выпуск продукции.

Следует подчеркнуть, что понижение цены, сопутствующее каждому приросту выпуска продукции, относится в любом случае не только к предельному продукту каждого последующего рабочего, но и ко всем предыдущим единицам продукции, которые в противном случае могли бы быть проданы по более высокой цене. Проиллюстрируем это утверждение: предельный продукт второго рабочего равен шести единицам. Эти шесть единиц можно продать по 2,4 дол. за штуку или за 14,4 дол. все. Но это не будет MRP второго рабочего. Почему? Чтобы продать эти шесть единиц, фирма должна снизить на 20 центов цену семи единиц продукции, произведенных первым рабочим, которые могли бы быть проданы по 2,6 дол. за каждую. Итак, MRP второго рабочего составляет лишь 13 дол. (14,4 дол. — $(7 \times 20 \text{ центов})$). Аналогично: MRP третьего рабочего составляет 8,4 дол. Хотя пять единиц, которые производит этот рабочий, стоят на рынке 2,2 дол. каждая, третий рабочий не дает прироста совокупного дохода фирмы на 11 дол., если учесть снижение цены на 20 центов на 13 единиц продукции, произведенных первыми двумя рабочими. В данном случае MRP третьего рабочего составляет лишь 8,4 дол. (11 дол. — $(13 \times 20 \text{ центов})$). И так далее для последующих значений из столбца (6).

В итоге кривая MRP — кривая спроса на ресурс — производителя, действующего в условиях несовершенной конкуренции, имеет тенденцию быть менее эластичной, чем кривая производителя в условиях совершенной конкуренции. При ставке заработной платы, или MRC , равной 11,95 дол., предприниматель в условиях совершенной и несовершенной конкуренции будет нанимать только двух рабочих. При ставке 9,95 дол. в условиях совершенной конкуренции фирма будет нанимать трех рабочих, а при несовершенной конкуренции — только

Таблица 27-2. Спрос на ресурс: реализация продукта в условиях несовершенной конкуренции

(1) Единицы ресурса	(2) Совокупный продукт	(3) Предельный продукт (MP), или Δ (2)	(4) Цена продукта (в дол.)	(5) Совокупный доход, или (2) $\times$ (4), (в дол.)	(6) Предельный продукт в денежной форме (MRP), или Δ (5) (в дол.)
0	0	7	2,80	0	18,20
1	7	6	2,60	18,20	13,00
2	13	5	2,40	31,20	8,40
3	18	4	2,20	39,60	4,40
4	22	3	2,00	44,00	2,25
5	25	2	1,85	46,25	1,00
6	27	1	1,75	47,25	1,05
7	28		1,65	46,20	

двух. При ставке 7,95 дол. в условиях совершенной конкуренции фирма примет на работу четырех человек, а при несовершенной конкуренции — только трех. Разницу в эластичности можно легко увидеть, выразив графически, как на рис. 27-2, данные *MRC* из табл. 27-2 и сравнив их с рис. 27-1².

Неудивительно, что в условиях несовершенной конкуренции производитель меньше реагирует на снижение заработной платы при найме рабочих, чем в условиях совершенной конкуренции. Относительное нежелание производителя в условиях несовершенной конкуренции использовать больше ресурса и соответственно производить больше продукции при снижении цен на ресурс является простой реакцией рынка ресурсов на тенденцию к сокращению объема продукции на рынке при несовершенной конкуренции. При прочих равных условиях предприниматель в условиях несовершенной конкуренции будет производить меньше продукции любого вида, чем при совершенной конкуренции. Для производства этого меньшего количества продукции потребуется и меньше ресурса.

Но здесь уместно сделать одну важную оговорку. Мы отмечали в главах 24 и 26, что структура рынка при совершенной монополии и олигополии могла бы способствовать техническому прогрессу, а также более высокому уровню производства, повышению занятости, снижению цен в долгосрочном периоде по сравнению с совершенно конкурентным рынком. Кривая спроса на ресурсы в этих случаях не ограничена. (Ключевой вопрос 2.)

² Заметьте, что точки на рис. 27-1 и 27-2 располагаются по середине значений, соответствующих каждому числу рабочих, ибо *MRP* связано с добавлением еще одного рабочего. Таким образом, на рис. 27-2, например, *MRP* второго рабочего (13 дол.) размещается не в точке, равной 1 или 2, а в точке, равной 1,5. Подобное «допущение» позволяет построить непрерывно, а не дискретно снижающуюся кривую при найме каждого очередного рабочего.

Рыночный спрос на ресурс

Можно ли теперь построить кривую рыночного спроса на ресурс? Да, можно. Вспомните, что кривая общего, или рыночного, спроса на продукт строится путем суммирования по горизонтали кривых спроса отдельных покупателей. Аналогичным способом можно построить кривую рыночного спроса на какой-то определенный ресурс, то есть суммируя кривые индивидуального спроса, или кривые *MRP* для всех фирм, использующих данный ресурс.

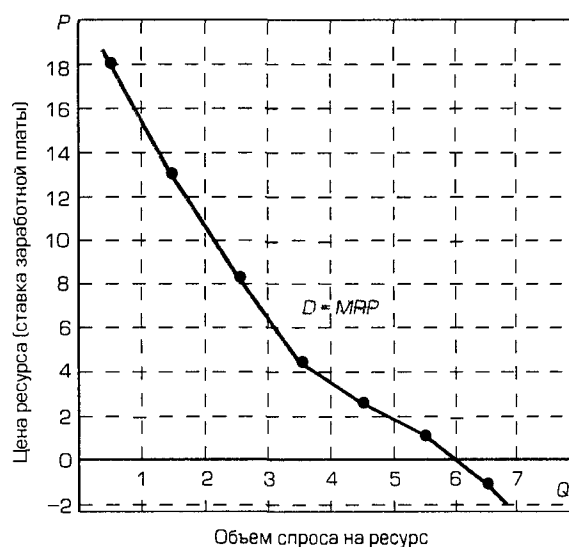


Рисунок 27-2. Спрос производителя на ресурс в условиях несовершенной конкуренции

Кривая спроса производителя на ресурс в условиях несовершенной конкуренции снижается, поскольку предельный продукт уменьшается и снижается цена продукта по мере роста объема продукции.

Кривая предложения 27-1

♦ Ресурс будет употребляться в таком количестве, при котором прибыль максимальна, то есть когда предельная прибыль от производства равняется предельным издержкам на ресурс ($MRP = MRC$).

♦ Применение правила $MRP = MRC$ к кривой MRP фирмы показывает, что кривая MRP — это кривая спроса фирмы на ресурс.

♦ Кривая спроса на ресурс совершенно конкурентного продавца снижается только потому, что предельная продукция ресурса уменьшается; кривая спроса на ресурс несовершенного конкурентного продавца снижается, потому что предельная продукция и цена продукции уменьшаются по мере увеличения объема производства.

ФАКТОРЫ СПРОСА НА РЕСУРСЫ

Что приведет к изменению спроса на какой-либо ресурс, то есть к сдвигу кривой спроса? Само построение кривой спроса на ресурс основывается на двух взаимосвязанных факторах — эффективности использования (производительности) ресурса и рыночной цене продукта, который производится из данного ресурса. В приведенном ранее анализе изменения спроса на продукт (см. гл. 3) вводится еще один фактор — изменение цен на другие ресурсы.

Изменения спроса на продукт

Поскольку спрос на ресурс является величиной производной, то неудивительно, что любое изменение спроса на продукт будет влиять на цену продукта и, следовательно, на MRP данного ресурса. Отсюда вывод: *при прочих равных условиях изменение спроса на продукт, который производится определенным видом труда, приведет к сдвигу спроса на труд в том же самом направлении.*

Так, в табл. 27-1 мы предположили, что повышение спроса на продукт привело к повышению цены продукта — с 2 до 3 дол. Если вы вычислите значения новой кривой спроса на труд и нанесете их на рис. 27-1, то увидите, что эта кривая расположена справа от первоначальной. Аналогичным образом падение спроса на продукт и снижение его цены повлечет сдвиг кривой спроса на труд влево.

Изменения производительности

При неизменности других факторов *изменение производительности труда ведет к изменению кривой спроса на труд в том же направлении.* Например,

если мы удвоим значение MP в столбце (3) табл. 27-1, то обнаружим, что показатели MRP тоже удвоятся, что означает рост спроса на труд.

На производительность (эффективность использования) любого ресурса можно влиять различными путями.

1. Нетрудовые затраты. Данные о предельной производительности, скажем, труда будут зависеть от количества других связанных с ним ресурсов. Чем больше величина таких связанных с трудом ресурсов, как капитал и земля, тем выше будут предельная производительность и спрос на труд.

2. Технический прогресс. Технологические усовершенствования вызывают те же самые последствия. Чем выше уровень технологии, тем выше производительность труда. Труд сталелитейщиков, работающих на современных кислородных конвертерах, является более производительным, чем труд занятых на старых мартеновских печах, в которые вложено такое же количество реального капитала.

3. Повышение качества труда. Усовершенствование самого переменного ресурса — труда — влечет за собой повышение предельной производительности и, следовательно, спроса на труд. В результате получаем новую кривую спроса на другой, более квалифицированный, вид труда.

Все эти соображения важны для объяснения того, почему средний уровень реальной заработной платы в Соединенных Штатах Америки выше, чем в большинстве зарубежных стран. Американские работники в целом здоровее и лучше подготовлены, чем работники в других странах, и в большинстве отраслей они трудятся с использованием более крупного и более эффективного парка средств производства, а также богатых природных ресурсов. Это создает устойчиво высокий спрос на труд. Со стороны предложения труд является *относительно* редким ресурсом на рынке США по сравнению с большинством зарубежных стран. Устойчивый спрос и относительно ограниченное предложение порождают высокие ставки заработной платы. Об этом пойдет речь позже, в главе 28.

Цены на другие ресурсы

Точно так же, как изменения цен на другие продукты вызывают изменение спроса на какой-то определенный товар, изменения цен на другие ресурсы могут повлиять на спрос на конкретный ресурс. Характер зависимости спроса на продукт Y от изменения цены продукта X определяется тем, являются ли X и Y замещающими или дополняющими друг друга товарами (см. гл. 3). Аналогичным образом воздействие изменений цены ресурса A на спрос на ресурс B будет зависеть от того, взаимозаменяемые

это продукты или они в известной степени дополняют друг друга.

Замещающие ресурсы. Предположим, что в некотором производственном процессе применяется такая технология, что труд и капитал замещают друг друга. Другими словами, фирма может производить какую-то продукцию при относительно небольшом количестве труда и относительно большом количестве капитала, и наоборот. Теперь допустим, что происходит падение цены на машины и оборудование. Соответствующее изменение спроса на труд будет результатом двух противоположных тенденций: эффекта замещения и эффекта объема производства.

1. Эффект замещения. Во-первых, снижение цен на машины и оборудование побуждает фирму замещать труд машинами и оборудованием. Это — явно приспособительная реакция, поскольку фирма стремится произвести любое заданное количество продукции с наименьшими затратами. При данных ставках заработной платы в этом случае будет привлечено меньшее количество труда. Короче говоря, эффект замещения снизит спрос на труд.

2. Эффект объема производства. Во-вторых, при падении цен на машины и оборудование также снижаются издержки производства различных объемов продукции. При сокращении издержек фирме выгоднее производить и реализовывать больший объем продукции. Увеличение объема производства приведет к росту спроса на все ресурсы, включая труд. В связи со снижением цены на машины и оборудование эффект объема производства повлечет за собой рост спроса на труд.

Повторим: эффект замещения показывает, что фирма приобретет больше того сырья, относительная цена которого упала, и, наоборот, использует меньше того сырья, относительная цена которого возросла. Таким образом, снижение цены капитала увеличит относительную стоимость труда и, следовательно, уменьшит спрос на него. Иными словами, возникает эффект объема производства, так как изменение цены ресурсов повлияет на издержки и, следовательно, повлечет за собой рост объемов продукции, максимизирующий прибыль. Снижение цены капитала снизит производственные издержки, увеличит объем продукции, максимизирующий прибыль, и повысит спрос на труд.

Эффекты замещения и объема производства явно действуют в противоположных направлениях. При падении цен на машины и оборудование эффект замещения снижает, а эффект объема производства увеличивает спрос на труд. Фактически воздействие на спрос на труд будет зависеть от соотношения этих двух противоположных тенден-

ций. Если эффект замещения перевешивает эффект объема производства, то снижение цен на капитал приведет к снижению спроса на труд. Если справедливо обратное, то спрос на труд увеличится. *Если эффект замещения перевешивает эффект объема производства, то изменение цены замещающего ресурса вызывает такое же изменение спроса на труд. Если эффект объема производства превышает эффект замещения, то изменение цены замещающего ресурса вызывает противоположное изменение спроса на труд.*

Дополняющие ресурсы. Вспомним из главы 3, что определенные продукты, такие, как камеры и пленки, компьютеры и программное обеспечение, называются дополняющими товарами в том смысле, что спрос на них предъявляется одновременно. Ресурсы могут быть взаимодополняющими в том смысле, что увеличение количества одного из них в некотором производственном процессе повлечет за собой такое же увеличение количества другого ресурса, и наоборот. Предположим, что мелкий производитель металлоизделий использует штамповочные прессы в качестве главного элемента основного капитала. Каждый пресс сконструирован так, что им может управлять один рабочий; пресс не автоматизирован — он не будет работать сам по себе, — и вместе с тем второй рабочий будет не нужен.

Предположим, что значительные технологические нововведения в производстве этих прессов привели к существенному снижению их стоимости. Теперь не будет никакого негативного эффекта замещения, ибо труд и капитал должны применяться в *фиксированных пропорциях* — один человек на один пресс. Капитал теперь нельзя замещать трудом. Но в отношении труда действует позитивный эффект объема производства. При прочих равных условиях снижение цен на средства производства означает сокращение объема продукции. Соответственно станет выгодно производить больше продукции. Поступая так, фирма будет использовать одновременно и больше капитала, и больше труда. Если труд и капитал являются взаимодополняющими факторами, то снижение цены на машины и оборудование приведет к повышению спроса на труд в силу эффекта объема производства. И наоборот, при повышении цены элементов капитала эффект объема производства вызовет сокращение спроса на труд. Следовательно: *изменение цены взаимодополняющего ресурса приводит к разнонаправленному изменению спроса на труд.*

Суммируем наши рассуждения: кривая спроса на труд повышается (сдвигается вправо), когда:

- 1) увеличивается спрос (соответственно и цена) на продукт, производимый этим трудом;
- 2) растет производительность труда (MP);

3) снижается цена на замещающий ресурс при условии, что эффект объема производства сильнее эффекта замещения;

4) растет цена замещающего ресурса при условии, что эффект замещения превышает эффект объема производства;

5) снижается цена на дополняющий ресурс.

Убедитесь в том, что вы можете «перевернуть» эти обобщения и объяснить, что будет в результате *снижения* спроса на труд.

Примеры из реальной практики

Показатели спроса на труд имеют большое практическое значение. Насколько они важны, видно из следующих примеров.

1. Рабочие американской автомобильной промышленности. В 1995 г. в американской автомобильной промышленности было занято на 400 тыс. рабочих меньше, чем в 1979 г. Два фактора помогают объяснить столь резкое сокращение числа рабочих мест. Во-первых, иностранная конкуренция, особенно со стороны японских производителей, сократила спрос на американские автомобили. Доля американского рынка автомобилей, занимаемого американскими фирмами, упала с 80% в 1979 г. почти до 66% в 1995 г. Снижение спроса на американские автомобили резко сократило вторичный спрос на американских рабочих, занятых в автомобильной промышленности. Вторым фактором стало распространение автоматизированных технологий в производстве автомобилей. Рабочие на конвейере были заменены промышленными роботами, что еще дополнительно сократило спрос на рабочих автомобильной промышленности.

2. Работники ресторанов быстрого обслуживания. За последние несколько лет компания *McDonald's* и другие компании, содержащие рестораны быстрого обслуживания, дали многочисленные рекламные объявления с целью привлечения домохозяек и пожилых людей на работу. Основная причина этого состоит в том, что все больше женщин работают вне дома, и их семьи должны питаться в ресторане, а не дома. Повышение спроса на ресторанное обслуживание увеличило спрос на работников в ресторанах быстрого обслуживания. Так как предложение труда со стороны традиционных работников таких ресторанов — подростков — отставало от спроса, то многие рестораны стали привлекать на работу домохозяек и пенсионеров.

3. Персональные компьютеры. За последнее десятилетие произошло резкое снижение средней цены персонального компьютера и не менее внушительное увеличение мощности типичного компьютера.

Производство и спрос на ресурсы

Влияние этих факторов на спрос на труд было одновременно положительным и отрицательным. Между 1975 и 1990 гг. занятость в отрасли компьютерных услуг (программное обеспечение) ежегодно росла на 12%. В некоторых офисах компьютеры и рабочая сила (операторы) были дополнительными ресурсами. Поэтому снижение цен на компьютеры сократило производственные издержки в такой степени, что цены на товар или услугу снизились, продажи возросли и вторичный спрос на операторов также вырос. В противоположность этому в других офисах компьютеры заменили рабочую силу, сократив спрос и позволив этим фирмам использовать меньше работников для производства своих товаров и услуг. Пример: в конце 1993 г. Налоговое управление США объявило, что усовершенствование его компьютерной системы позволит на $\frac{1}{3}$ сократить число работников, необходимых для обработки налоговых деклараций и другой работы, осуществляемой вручную.

4. Сокращение оборонной промышленности. Окончание «холодной войны» и последовавшее затем сокращение расходов на оборону резко снизило спрос на труд со стороны *военных* производств и ведомств. По некоторым оценкам, между 1993 и 1998 г. число соответствующих рабочих мест сократилось на 800 тыс. — до 1 млн. Снижение федеральных расходов на оборону также значительно сократит спрос на труд в отраслях, производящих самолеты, снаряды, танки и другое военное оборудование. По оценкам, между 1993 и 1998 г. сокращено около 1 млн *гражданских* рабочих мест, так или иначе связанных с оборонным производством.

5. Временные рабочие. Одно из основных изменений на рынке труда за последние годы состоит в том, что многие наниматели сократили число основных постоянно занятых работников и одновременно увеличили число временных работников. Почему увеличился спрос на временную рабочую силу? Во-первых, еще более дорогими стали социальные пособия — страхование здоровья, выплаты в пенсионный фонд, оплаченные отпуска и оплата по болезни; обычно такие социальные пособия временным работникам не предоставляются, что обеспечивает снижение издержек. Во-вторых, временные работники позволяют фирме проявлять больше гибкости при изменении экономических условий. Когда изменяется спрос на продукцию, фирма может быстро увеличить или уменьшить количество рабочей силы, изменяя число временных рабочих. Эта гибкость улучшает конкурентные позиции фирмы и часто повышает ее конкурентоспособность на международных рынках.

В табл. 27-3 приводятся дополнительные сведения о факторах спроса на труд.

Таблица 27-3. Факторы спроса на труд, смещающие кривую спроса

1. Изменения спроса на продукцию. Примеры: растет популярность компьютерных программ, что увеличивает спрос на работников фирм, производящих программное обеспечение; потребители предъявляют повышенный спрос на кожаные пальто, следовательно, повышается спрос на дубильщиков кожи.

2. Изменения производительности. Примеры: повышение квалификации стеклодувов увеличивает спрос на их услуги; компьютерный графический дизайн увеличивает производительность труда и спрос на дизайнеров.

3. Изменения цен на другие ресурсы. Примеры: повышение цены электроэнергии увеличивает затраты на производство алюминия и сокращает спрос на рабочих алюминиевой промышленности; цена охранного оборудования, используемого фирмами для защиты от несанкционированного входа, падает, что вызывает снижение спроса на сторожей; цена телефонного оборудования уменьшается, сильно сокращая затраты на телефонные услуги, что в свою очередь увеличивает спрос на специалистов по маркетингу на телевидении.

ЭЛАСТИЧНОСТЬ СПРОСА НА РЕСУРС

Высказанные выше соображения имеют непосредственное отношение к смещению кривых спроса на ресурс. Такие изменения спроса следует четко отличать от изменения количества требуемого ресурса. Последнее, напомним, не вызывает смещения кривой спроса на ресурс, а приводит к перемещению из одной точки в другую на кривой устойчивого спроса вследствие изменения цены на конкретный ресурс. Проиллюстрируем это утверждение: в табл. 27-1 и на рис. 27-1 мы отмечали, что возрастание ставки заработной платы с 5,95 до 7,95 дол. приведет к снижению числа требуемых рабочих с пяти до четырех человек.

Возникает вопрос: что определяет чувствительность производителей к изменениям цены ресурса? Если использовать специальную терминологию — что определяет эластичность спроса на ресурс, иными словами, чем определяется отношение изменения объема спроса на ресурс к изменению его цены? Некоторые устоявшиеся положения позволяют глубже проникнуть в суть проблемы при ответе на данный вопрос.

1. Коэффициент снижения MRP . Важен также такой специфический показатель, как коэффициент (темп) сокращения предельного продукта переменного ресурса. *Если предельный продукт труда медленно сокращается по мере добавления труда к фиксированному объему капитала, то MRP , или кривая спроса на труд, будет снижаться медленно и иметь тенденцию поддерживать высокую эластичность.* Незначительное снижение цены на такой ресурс приводит к относительно большому возрастанию

спроса на этот ресурс. И наоборот, если предельная производительность труда резко падает, то MRP , или кривая спроса на труд, быстро снижается. Это означает, что относительно значительное снижение ставки заработной платы сопровождается весьма небольшим повышением числа нанимаемых работников, то есть спрос на этот вид ресурса будет неэластичным.

2. Легкость замещения ресурса. Степень, с которой ресурсы могут взаимно замещаться, является важным показателем эластичности. *Чем больше имеется подходящих заменителей конкретного ресурса, тем выше эластичность спроса на этот ресурс.* Если производитель мебели считает, что пять или шесть различных пород дерева в равной степени подходят для изготовления кофейных столиков, то повышение цены на одну из них может вызвать резкое падение спроса на нее, так как производитель может легко заменить эту породу дерева. В другом крайнем случае замещение может оказаться невозможным: без бокситов абсолютно невозможно производить алюминий. Это значит, что спрос на бокситы со стороны производителей алюминия имеет тенденцию быть очень неэластичным.

Важно заметить, что особую роль в процессе замещения ресурсов играет *время*. Например, водители грузовиков какой-нибудь фирмы могут добиться существенного повышения заработной платы при незначительном или наступающем не сразу снижении занятости. Через некоторое время по мере изнашивания грузовики заменяют новыми, фирма закупает машины большей грузоподъемности и тем самым обеспечивает доставку того же количества продукции с меньшим числом водителей. Кроме того, фирма может применять иные средства транспорта. Другой пример: кабина нового пассажирского реактивного самолета сконструирована для двух пилотов, а не для трех, как это было ранее.

3. Эластичность спроса на продукт. Эластичность спроса на какой-либо ресурс зависит от эластичности спроса на производимый с его помощью продукт. *Чем выше эластичность спроса на продукт, тем выше эластичность спроса на ресурс.* Производный характер спроса на ресурс должен был подвести нас к ожиданию подобной же взаимозависимости. Небольшое повышение цены продукта с высокой эластичностью спроса вызывает резкое снижение объема продукции и соответственно достаточно большое сокращение объемов различных ресурсов, на которые предъявляется спрос. Это обстоятельство со всей очевидностью наводит на мысль, что спрос на данный ресурс является эластичным.

Вспомним, что кривая спроса на ресурсы на рис. 27-1 более эластична, чем кривая спроса на ресурсы, показанная на рис. 27-2. Различие возникает из-за того, что на рис. 27-1 мы предполагаем наличие абсолютно эластичной кривой спроса на про-

дукцию, в то время как рис. 27-2 основан на нисходящей, или не вполне эластичной, кривой спроса на продукцию.

4. Соотношение издержек на труд и совокупных издержек. Наконец, чем больше совокупных издержек производства приходится на какой-то ресурс, тем выше эластичность спроса на данный ресурс. Логическое обоснование этого утверждения вполне очевидно. В предельном случае, если затраты на труд были бы единственным видом производственных издержек, то 20%-ное повышение ставки заработной платы вызвало бы сдвиг вверх кривой издержек фирмы на 20%. При заданной эластичности спроса на продукт такой существенный рост издержек привел бы к достаточно ощутимому снижению продаж и резкому сокращению количества требуемого труда. Спрос на труд был бы тогда эластичным. Но если бы затраты на труд составили 50% издержек производства, то 20%-ный рост ставки заработной платы вызвал бы повышение совокупных издержек только на 10%. При той же самой эластичности спроса на продукт последовало бы относительно небольшое сокращение продаж и соответственно уменьшение количества труда. Спрос на труд был бы в таком случае неэластичным. (Ключевой вопрос 4.)

Краткое повторение 27-2

♦ Кривая спроса на ресурс будет сдвигаться из-за изменений спроса на продукцию, изменений производительности ресурса и изменений цен других ресурсов.

♦ Если ресурсы А и В заменяют друг друга, то снижение цены ресурса А уменьшит спрос на ресурс В, когда эффект замещения превышает эффект производства. Но если эффект объема производства превышает эффект замещения, то спрос на ресурс В увеличится.

♦ Если ресурсы С и D являются дополняющими, то снижение цены ресурса С вызовет увеличение спроса на ресурс D.

♦ Эластичность спроса на ресурс будет тем меньше, чем быстрее происходит уменьшение предельного продукта, чем меньше число заменителей, чем ниже эластичность спроса на продукцию и чем меньше доля издержек на ресурсы в валовых производственных издержках.

ОПТИМАЛЬНОЕ СООТНОШЕНИЕ РЕСУРСОВ

До сих пор наши рассуждения относились только к одному переменному фактору производства, а именно к труду. Но известно, что в долгосрочном плане

Производство и спрос на ресурсы

фирмы могут изменять количество всех применяемых ресурсов. Поэтому важно научиться понимать, какое сочетание ресурсов выберет фирма, если все ресурсы будут переменными. Хотя в анализе мы продолжаем рассматривать случай только с двумя видами ресурсов, его выводы можно отнести к любому числу видов ресурсов.

Рассмотрим далее два взаимосвязанных вопроса.

1. Каким должно быть сочетание ресурсов для производства *любого* данного объема продукции с наименьшими издержками?

2. Какое сочетание ресурсов будет максимизировать прибыль фирмы?

Правило наименьших издержек

Фирма производит *любой* заданный объем продукции при **комбинации ресурсов, обеспечивающей наименьшие издержки**, когда последний доллар, затраченный на каждый ресурс, создает одинаковый предельный продукт. Другими словами, *издержки на производство любого объема продукции минимизируются, если предельный продукт на доллар стоимости каждого применяемого ресурса будет одинаковым*. В случае использования только двух ресурсов — труда и капитала — минимизация издержек наступает тогда, когда:

$$\frac{MP_{\text{труда}}}{\text{Цена труда}} = \frac{MP_{\text{капитала}}}{\text{Цена капитала}} \quad (1)$$

Нетрудно увидеть, почему выполнение этого условия означает производство с наименьшими затратами. Предположим, например, что цена капитала и труда составляет по доллару на единицу продукции, но капитал и труд применяются в таких количествах, что предельный продукт капитала составляет 5, а предельный продукт труда равен 10. Исходя из уравнения (1) становится ясно, что данное сочетание не обеспечивает производства продукции с наименьшими издержками: MP_L/P_L составляет 10/1, а $MP_C/P_C = 5/1$.

Если фирма затрачивает на капитал на доллар меньше и расходует этот доллар на труд, то она тратит пять единиц продукции, произведенных с помощью капитала стоимостью в один предельный доллар, а получает 10 единиц продукции от найма труда на дополнительный доллар. Чистый объем продукции увеличивается на 5 (10 – 5) единиц при тех же общих затратах. Заметим, что перелив 1 дол. из затрат на капитал в затраты на труд приводит к тому, что для данной фирмы кривая MP труда смещается вниз, а кривая MP капитала — вверх, и фирма продвигается к состоянию равновесия, где выполняются условия уравнения (1). В этой точке MP как труда, так и капитала может быть равно, например, семи.

Хотя при одинаковых совокупных затратах получается больше продукции, само собой разумеется, что затраты на единицу, а соответственно и совокупные затраты на любой данный уровень объема производства сокращаются. Иначе говоря, произвести *большой* объем продукции при заданной величине совокупных издержек означает то же самое, что производить заданный объем продукции при *меньшей* величине совокупных издержек. Посмотрим на это с несколько иной позиции: если фирма покупает на 1 дол. меньше капитала, ее производство сократится на пять единиц. Потратив дополнительно только 50 центов на труд, фирма увеличит свое производство на недостающие пять единиц ($= 1/2$ от предельного продукта труда, стоящего 1 дол.). Таким образом, фирма может обеспечить такой же суммарный объем продукции с издержками на 50 центов меньше.

И как мы видели, затраты на производство любого объема продукции можно сокращать, если $MP_L/P_L \neq MP_C/P_C$. Но когда перелив долларов между капиталом и трудом достигает точки, в которой удовлетворяются требования уравнения (1), то уже не происходит никаких изменений в размерах применяемого капитала и труда, которые вызывали бы снижение издержек. Такому объему продукции соответствует сочетание капитала и труда, действительно обеспечивающее наименьшие издержки.

При построении всех графиков издержек для долгосрочного периода³, описанных в главе 22 и использованных в последующих главах, посвященных проблемам рынка продукта, предполагалось, что каждый потенциально возможный уровень объема продукции достигается при таком сочетании факторов производства, что издержки будут минимальными. Если бы это было не так, то, по всей вероятности, существовал бы более низкий предельный уровень графиков издержек и соответственно был бы и другой (больший) объем продукции и более низкие цены в точке равновесия. С точки зрения положений главы 24 фирме, применявшей ресурсы в нарушение правила производства с наименьшими издержками, была бы присуща *X*-неэффективность.

Заметим, что правило производства с наименьшими издержками аналогично правилу максимизации полезности для потребителя, изложенному в главе 21. Для достижения максимума полезности при выборе товаров потребитель учитывает как свои предпочтения, отраженные в данных об убывающей предельной полезности, так и цены на различные продукты. Производитель желает минимизировать затраты аналогично тому, как потребитель стремится максимизировать полезность. Пытаясь найти оптимальное соотношение ресурсов, производитель

должен учитывать как производительность ресурса — что находит отражение в данных об убывающей предельной производительности, — так и цены (издержки) на различные ресурсы. Фирма может считать, что выгодно использовать очень небольшой объем исключительно продуктивного ресурса, даже если его цена будет достаточно высокой. И наоборот, фирма может разумно использовать большой объем относительно непродуктивного ресурса, если его цена окажется достаточно низкой.

Правило максимизации прибыли

Чтобы максимизировать прибыль, недостаточно только минимизировать издержки. Существует много различных уровней производства, при которых фирма может производить продукт с наименьшими издержками. Но есть только один-единственный уровень *производства*, при котором прибыль будет действительно максимальной. Из предыдущего анализа рынков продуктов следует, что производство продукции с максимальной прибылью достигается тогда, когда предельный доход равен предельным издержкам ($MR = MC$). Давайте теперь сформулируем правило достижения этого равенства с точки зрения *затрат* ресурсов.

При составлении графика спроса на труд в начале данной главы мы установили, что количество труда, обеспечивающее максимальную прибыль, должно быть таким, чтобы ставка заработной платы, или цена труда (P_L), была равна предельному продукту труда в денежной форме (MRP_L), или проще: $P_L = MRP_L$.

Такое же логическое обоснование применимо к любому другому ресурсу, например капиталу. Капитал также будет использован в максимизирующем прибыль объеме, когда его цена равна предельному продукту в денежной форме, или $P_C = MRP_C$. Таким образом, в целом можно сказать, что при использовании ресурсов на *конкурентных рынках* фирма реализует **комбинацию ресурсов, обеспечивающую максимальную прибыль**, если каждый вводимый фактор производства используется до точки, в которой его цена равна издержкам на получение предельного дохода:

$$P_L = MRP_L, \\ P_C = MRP_C.$$

Иначе это правило можно записать так:

$$\frac{MRP_L}{P_L} = \frac{MRP_C}{P_C} = 1. \quad (2)$$

В уравнении (2) обратите внимание на то, что недостаточно *установить пропорцию* между MRP_S обоих ресурсов и ценами; их MRP_S должны быть *равны* ценам, тогда эти соотношения будут равны еди-

³ Мы специально указываем долгосрочный период, так как, согласно правилу наименьших издержек, количество труда и количество капитала являются переменными величинами.

нице. Например, если $MRP_L = 15$ дол., $P_L = 5$ дол., $MRP_C = 9$ дол. и $P_C = 3$ дол., то фирма недоиспользует как капитал, так и труд, хотя отношения MRP к цене на ресурс одинаковы для обоих ресурсов. Это означает, что фирма могла бы увеличивать прибыль путем привлечения дополнительного количества капитала и труда до тех пор, пока снижающиеся кривые MRP капитала и труда не достигнут точки, в которой MRP_L равно 5 дол., а MRP_C — 3 дол. Теперь эти соотношения приняли бы такой вид — $5/5$ и $3/3$, что в каждом случае равно единице⁴.

Следует добавить небольшое, но важное замечание. Для простоты изложения мы разделили эти задачи, но положение уравнения (2) о максимизации прибыли включает положение уравнения (1) о производстве с наименьшими издержками. Обратите внимание: если мы разделим числители MPR в уравнении (2) на цену продукта, то получим уравнение (1). Иными словами, фирма, стремящаяся к максимизации прибыли, *должна* производить продукцию при таком соотношении затрат на ресурсы, которое обеспечивало бы также наименьшие издержки. Если фирма *не* применяет обеспечивающего наименьшие издержки соотношения труда и капитала, то она, конечно, может получить тот же объем производства с несколько меньшими сово-

⁴ Нетрудно показать, что уравнение (2) не противоречит (а на самом деле эквивалентно) правилу $P = MC$, применяемому при определении объема производства продукции с максимальной прибылью, с чем вы встречались в главе 23. Возьмем обратные величины уравнения (2):

$$\frac{P_L}{MRP_L} = \frac{P_C}{MRP_C} = 1.$$

Вспомним, что в условиях совершенной конкуренции на рынке предельный доход в денежной форме, MRP , находят путем умножения величины предельного продукта MP на цену продукта P_x . Поэтому можно записать такое уравнение:

$$\frac{P_L}{MP_L \cdot P_x} = \frac{P_C}{MP_C \cdot P_x} = 1.$$

Умножив обе части равенства на цену продукта P_x , получаем:

$$\frac{P_L}{MP_L} = \frac{P_C}{MP_C} = P_x.$$

Эти два соотношения определяют предельные издержки. Иными словами, если мы разделим величину затрат (цену) на дополнительную единицу труда или капитала на соответствующий предельный продукт, то получим значение приращения совокупных издержек, то есть *предельные издержки* каждой дополнительной единицы продукции. Например, если цена труда дополнительного рабочего (P_L) составляет 10 дол., а предельный продукт (MP_L) этого рабочего равен, скажем, пяти единицам, то предельные издержки каждой из этих пяти единиц будут составлять 2 дол. Аналогичное обоснование применимо и к капиталу. Таким образом, получаем:

$$MC_x = P_x.$$

Наш вывод заключается в том, что уравнение (2), использованное в анализе комбинации вводимых факторов производства, обеспечивающей максимальную прибыль, эквивалентно ранее сформулированному правилу $P = MC$, характеризующему производство продукции с максимальной прибылью.

купными издержками и чуть большую прибыль. Таким образом, необходимым условием максимизации прибыли является соблюдение уравнения (1). Однако уравнение (1) не является достаточным условием максимизации прибыли. Фирма вполне может получать «неправильный» объем продукции, то есть такой, который не приносит максимальной прибыли, но обеспечивает соотношение ресурсов, обеспечивающих наименьшие издержки.

Числовой пример

Возможно, полезным для понимания правил наименьших затрат и максимизации прибыли окажется числовой пример. В столбцах (2), (3), (2'), (3') табл. 27-4 даны значения совокупного и предельного продукта для различных количеств труда и капитала, которые, как предполагается, являются единственными вводимыми факторами производства, требующимися для изготовления продукта X . Оба фактора производства подвержены действию закона убывающей доходности.

Предполагается также, что труд и капитал продаются на конкурентных рынках ресурсов по 8 и 12 дол. соответственно, а продукт X продается в условиях конкуренции по 2 дол. Что касается труда и капитала, то мы можем определить совокупный доход, получаемый за счет каждого фактора производства, путем умножения совокупного продукта на цену продукта — 2 дол. (см. столбцы 4 и 4'). Это позволяет вычислить издержки на продукт, приносящий предельный доход, для каждой последующей вводимой единицы труда и капитала, как показано в столбцах (5) и (5').

Производство при наименьших затратах. Рассмотрим следующий вопрос: какое соотношение затрат труда и капитала обеспечивает наименьшие издержки при производстве, скажем, 50 единиц продукции? Ответ: три единицы труда и две единицы капитала. Из столбцов (3) и (3') видно, что при найме трех единиц труда $MP_L/P_L = 6/8 = 3/4$, а при использовании двух единиц капитала $MP_C/P_C = 9/12 = 3/4$, что отвечает условию уравнения (1). Столбцы (2) и (2') показывают, что в результате такого соотношения труда и капитала мы получим указанные 50 (28 + 22) единиц продукции. Как можно проверить, что издержки действительно являются минимальными? Сначала отметим, что совокупные издержки использования трех единиц труда и двух единиц капитала составляют 48 дол. ((3 × 8 дол.) + (2 × 12 дол.)), таким образом, издержки на единицу продукции равны 0,96 дол. (48 дол./50 дол.).

Заметьте, что существуют и другие соотношения труда и капитала, которые также дают 50 единиц продукции. Например, пять единиц труда и одна единица капитала позволяют произвести 50 единиц

Таблица 27-4. Соотношение труда и капитала, обеспечивающее наименьшие издержки и максимальную прибыль *

Труд (цена = 8 дол.)					Капитал (цена = 12 дол.)				
(1) Единицы ресурса	(2) Совокупный продукт	(3) Предельный продукт	(4) Совокупный доход (в дол.)	(5) Предельный продукт в денежной форме (в дол.)	(1') Единицы ресурса	(2') Совокупный продукт	(3') Предельный продукт	(4') Совокупный доход (в дол.)	(5') Предельный продукт в денежной форме (в дол.)
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
1	12	12	24	24	1	13	13	26	26
2	22	10	44	20	2	22	9	44	18
3	28	6	56	12	3	28	6	56	12
4	33	5	66	10	4	32	4	64	8
5	37	4	74	8	5	35	3	70	6
6	40	3	80	6	6	37	2	74	4
7	42	2	84	4	7	38	1	76	2

* В целях упрощения в данной таблице предполагается, что производительность каждого ресурса не зависит от количества другого ресурса. Например, предполагается, что совокупный предельный продукт труда не изменяется с изменением объема используемого капитала.

(37 + 13), но мы видим, что теперь совокупные издержки выше — 52 дол. ((5 × 8 дол.) + (1 × 12 дол.)), что означает возрастание средних издержек на единицу продукции до 1,04 дол. (52 дол./50). Обратите внимание, что применение пяти единиц труда и единицы капитала нарушает правило наименьших издержек в том смысле, что $MP_L/P_L = 4/8$, меньше, чем $MP_C/P_C = 13/12$. Это означает, что для производства указанного объема продукции необходимо применять больше капитала и меньше труда.

Аналогичным образом 50 единиц продукции точно так же можно было бы произвести с помощью двух единиц труда и трех единиц капитала: совокупные издержки на 50 единиц продукции также составили бы 52 дол. ((2 × 8 дол.) + (3 × 12 дол.)), или 1,04 дол. на единицу. Здесь условия уравнения (1) не соблюдаются в том смысле, что $MP_L/P_L = 10/8$, что превышает $MP_C/P_C = 6/12$. Данное неравенство показывает, что фирме следует применять больше труда и меньше капитала.

Суммируем наши выводы: хотя соотношения труда и капитала для производства любого данного объема продукции могут быть различные — в нашем случае 50 единиц, — но только одно соотношение, отвечающее условиям уравнения (1), будет действительно минимизировать издержки.

Максимизация прибыли. Второй вопрос: принесут ли 50 единиц максимальную прибыль? Ответ: нет, ибо в уравнении (2) не выполнено правило максимизации прибыли при найме трех единиц труда и применении двух единиц капитала. Известно, что для максимизации прибыли необходимо использовать любой вводимый фактор производства до тех пор, пока его цена не будет равна издержкам на продукт, приносящий предельный доход ($P_L = MRP_L$ и $P_C = MRP_C$).

Но из столбца (5) видно, что при найме трех единиц труда MRP труда равен 12 дол., а его цена равна только 8 дол. Это значит, что выгодно нанимать больше труда. Аналогично из столбца (5') видно, что при использовании двух единиц капитала MRP составляет 18 дол., а цена капитала — лишь 12 дол., что свидетельствует о необходимости использовать больше капитала. Иначе говоря, применяя три единицы труда и две единицы капитала для производства 50 единиц, фирма недоиспользует оба фактора производства. Как труд, так и капитал потребляются в меньших объемах, чем это необходимо для получения максимальной прибыли.

Видно, что предельные продукты труда и капитала в денежной форме равны их ценам; поэтому условия уравнения (2) выполняются, если фирма потребляет пять единиц труда и три единицы капитала. Следовательно, это и есть то соотношение ресурсов, которое обеспечивает выпуск продукции с максимальной прибылью⁵. Совокупные затраты фирмы составят 76 дол., включая 40 дол. (5 × 8 дол.) стоимости труда и 36 дол. (3 × 12 дол.) стоимости капитала. Совокупный доход в 130 дол. определяется путем умножения общего объема продукции, 65 единиц (37 + 28), на цену продукта — 2 дол., или, что то же самое, просто суммируя совокупный доход от труда (74 дол.) и капитала (56 дол.). Разность между совокупным доходом и совокупными издержками, разумеется, и есть экономическая прибыль фирмы, которая в данном примере равна 54 дол.

⁵ Если же мы имеем дело с дискретным (прерывистым) притоком объемов продукции, то следует учесть, что применение четырех единиц труда и двух единиц капитала тоже будет прибыльным. Говоря иначе, MRP пятой единицы труда и ее цена равны (8 дол.), так что пятая единица не увеличивает и не уменьшает прибыль фирмы. То же самое относится и к третьей единице капитала.

ПОСЛЕДНИЙ ШТРИХ

ЗАМЕЩЕНИЕ ВВОДИМЫХ ФАКТОРОВ
ПРОИЗВОДСТВА: ПРИМЕР СЛУЖЕБНЫХ
ВАГОНОВ В ТОВАРНЫХ ПОЕЗДАХ

Вопрос о замещении вводимых факторов производства — особенно когда рабочие места находятся под угрозой ликвидации — может быть довольно спорным.

Мы уже видели, что фирма достигнет оптимального соотношения вводимых факторов производства с наименьшими издержками в том случае, если последний доллар, использованный на каждый из этих факторов, обеспечит одинаковый вклад в общий объем продукции. Это правило, однако, не служит препятствием тому, чтобы фирма могла изменять структуру вводимых факторов производства в связи с технологическими нововведениями или изменениями в ценах на вводимые факторы производства. К сожалению, в действительности замещение старого капитала новым и замена капитала трудом могут оказаться проблемными и труднодостижимыми.

Рассмотрим случай с железнодорожными служебными вагонами в товарных составах. Администрация железных дорог заявляет, что с учетом технического прогресса нет необходимости устраивать в товарных поездах служебные вагоны. В частности, их следует заменить «релейной системой», которую можно установить на соединительном устройстве последнего вагона поезда. Этот небольшой «черный ящик» содержит вращающийся стробоскоп и приборы, которые контролируют скорость поезда, давление в тормозах, а также другие необходимые данные и передают их машинисту локомотива. Релейная система стоит всего 400 дол., а новый служебный вагон — 80 тыс. дол. И естественно, релейная система заменяет одного члена поездной бригады.

Железные дороги получили бы существенную экономию на издержках — вероятно, 400 млн дол. в год — в результате подобных изменений в соотношении факторов производства капитала и труда. Но Объединенный профсоюз работников транспорта, представляющий интересы железнодорожных проводников и кондукторов служебных вагонов, оспаривает, что подобная тенденция повлечет за собой сокращение спроса на членов его организации. Поэтому профсоюз сделал твердую, но практически безуспешную попытку приостановить ликвидацию служебных вагонов. Профсоюз утверждает, что прекращение использования служебных вагонов приведет к снижению безопасности на железных дорогах. Профсоюз заявляет, что релейная система в отличие от людей не может обнаруживать поломки в колесах, осях и перегрев подшипников. С точки зрения администрации, такой подход выглядит как попытка сохранить численность рабочей силы, независимо от потребности в ней, то есть защитить рабочие места, которые не являются более необходимыми. Администрация утверждает, что, по имеющимся данным, безопасность обеспечивается как при использовании служебных вагонов, так и без них; фактически безопасность можно повысить и без служебных вагонов, так как многие несчастные случаи происходят и тогда, когда члены поездных бригад обслуживают служебные вагоны.

Служебные вагоны практически не используются в Европе, пока еще они используются в Канаде. В Соединенных Штатах профсоюзы железнодорожников с помощью лоббистов протолкнули в четырех штатах закон, в соответствии с которым служебные вагоны являются обязательными. Во всех других штатах использование служебных вагонов в товарных составах остается предметом переговоров при заключении коллективных соглашений. В любом случае пример со служебными вагонами показывает, что замещение вводимых факторов производства является не таким простым делом, как это следует из экономического анализа.

(130 дол. — 76 дол.). Обратите внимание, что условия уравнения (2) выполняются, если фирма применяет пять единиц труда и три единицы капитала: $MRP_L/P_L = 8/8 = MRP_C/P_C = 12/12 = 1$. Читателю необходимо поэкспериментировать с другими соотношениями труда и капитала, чтобы самостоятельно убедиться в том, что при ином сочетании ресурсов экономическая прибыль будет меньше 54 дол.

Наш пример подтверждает вышеприведенное утверждение о том, что фирма, которая использует факторы производства в таком соотношении, которое обеспечивает максимальную прибыль, непременно производит продукцию также и с наименьшими издержками. Таким образом, удовлетворяя условиям уравнения (2), фирма автоматически удовлетворяет условиям уравнения (1). В данном случае видно, что для пяти единиц труда и трех еди-

ниц капитала $MP_L/P_L = 4/8 = MP_C/P_C = 6/12$.
(Ключевые вопросы 5 и 7.)

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ДОХОДОВ
В СООТВЕТСТВИИ С ТЕОРИЕЙ
ПРЕДЕЛЬНОЙ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ

В анализе формирования цен на ресурсы раскрывается обоснование положения о том, что экономическая справедливость является одним из признаков

⁶ Примечание 1 в главе 28 модифицирует наши правила о наименьших издержках и максимальной прибыли в случае, когда фирма использует ресурсы в условиях несовершенной конкуренции. Там, где на рынке ресурсов существует несовершенная конкуренция, предельные издержки на ресурс (MRC) — издержки на дополнительный вводимый фактор производства — превышают цену ресурса (P). Следовательно, в уравнениях (1) и (2) мы должны заменить в знаменателе MRC на P .

конкурентной капиталистической экономики. Из табл. 27-1 следует, что работник, в сущности, получает заработную плату, равную его предельному вкладу в доход фирмы. Проще говоря, работнику выплачивают столько, сколько стоит его труд. Соответственно если кто-то разделяет этический принцип «каждому — в соответствии с тем, что он создает», то теория предельной производительности, по всей видимости, и дает честное и справедливое обоснование распределения дохода. Поскольку теория предельной производительности в равной степени применима к капиталу и земле, то распределение всех доходов можно считать справедливым.

На первый взгляд распределение, при котором работники и владельцы материальных ресурсов получают вознаграждение в соответствии с их вкладом в производство продукции, звучит справедливо. Но **распределение доходов в соответствии с теорией предельной производительности** подвергается серьезной критике.

1. Неравенство. Критики утверждают, что распределение доходов согласно теории предельной производительности характеризуется значительным неравенством, в первую очередь из-за неравенства в распределении производственных ресурсов. Помимо того что все индивиды имеют различные унаследованные способности, они сталкиваются с разными возможностями повышения производительности через систему образования и переподготовки. Некоторые члены общества могут вообще оказаться неспособными участвовать в производстве из-за умственной и физической недееспособности и не получать

никакого дохода в системе распределения, основанной исключительно на теории предельной производительности. Собственность на ресурсы характеризуется также большим неравенством. Многие землевладельцы и капиталисты владеют собственностью по наследству, а не в результате своих производственных усилий. Значит, доход от унаследованной собственности на ресурсы противоречит принципу «каждому — в соответствии с тем, что он создает». Подобная аргументация может подвести к утверждению, что необходимо изменить государственную политику распределения доходов, исходя из одной только теории предельной производительности.

2. Монополия и монополия. Теория предельной производительности основывается на предположении о конкурентных рынках. В главе 28 мы увидим, что рынки труда, например, очищаются от «несовершенств». Некоторые наниматели проявляют власть типа монополии при найме работников. А при продаже своих услуг некоторые работники через профсоюзы и профессиональные ассоциации противостоят монопольной силе. Фактически процесс заключения коллективных договоров о заработной плате представляет собой борьбу за контроль над распределением дохода. В этой борьбе рыночные силы — и доля дохода от предельной производительности — отходят на задний план. В действительности, в силу несовершенной конкуренции на рынке ставки заработной платы и цены на другие ресурсы зачастую не отражают реального вклада факторов производства в производство всей продукции страны.

РЕЗЮМЕ

1. Цены на ресурсы являются основным фактором, определяющим денежные доходы, и одновременно они выполняют функцию распределения ресурсов по различным отраслям и фирмам.

2. Тот факт, что спрос на любой ресурс является производным от спроса на выпускаемый с его помощью продукт, наводит на мысль, что спрос на ресурс будет зависеть от производительности и рыночной стоимости (цены) товара, который производится с помощью этого ресурса.

3. График предельного продукта любого ресурса в денежной форме представляет собой график спроса на данный ресурс. Это вытекает из правила, согласно которому фирме в условиях конкуренции наиболее выгодно применять ресурс до такой точки, в которой цена на ресурс равна предельному продукту в денежной форме.

4. Кривая спроса на ресурс отлого понижается, поскольку предельный продукт дополнительно вво-

димых единиц любого ресурса понижается в соответствии с законом убывающей доходности. Если фирма продает продукцию на рынке в условиях несовершенной конкуренции, то кривая спроса на ресурс падает еще и по другой причине: цена на продукт должна снижаться, чтобы фирма могла продать больше продукции. Рыночный спрос на ресурс можно определить путем суммирования по горизонтали кривых спроса всех фирм, потребляющих указанный ресурс.

5. Спрос на ресурс будет изменяться, то есть кривая спроса на ресурс будет перемещаться, в результате: а) изменения спроса, а соответственно, и цены на продукт, который производится с помощью данного ресурса; б) изменений производительности ресурса либо в связи с ростом количества и повышения качества других ресурсов, в сочетании с которыми используется данный ресурс, либо в связи с повышением качества самого указанного ресурса; в) изменений цен других ресурсов.

6. Если ресурсы *A* и *B* являются взаимозаменяемыми, то снижение цены *A* уменьшит спрос на ресурс *B* в том случае, когда эффект замещения превышает эффект объема производства. Но если эффект объема производства превышает эффект замещения, то снижение цены ресурса *A* вызовет увеличение спроса на ресурс *B*.
7. Если ресурсы *C* и *D* являются дополнительными или требуются одновременно, то наблюдается только эффект объема производства, и изменение цены ресурса *C* изменит спрос на ресурс *D* в противоположном направлении.
8. Эластичность спроса на ресурс будет тем больше, чем: 1) меньше уровень снижения предельного продукта данного ресурса; 2) больше число имеющихся заменителей ресурса; 3) выше эластичность

- Производство и спрос на ресурсы
- спроса на продукт; 4) больше доля данного ресурса в совокупных издержках производства.
9. Любой объем продукции будет производиться при обеспечивающем наименьшие издержки соотношении ресурсов, если предельный продукт на доллар стоимости каждого вводимого фактора производства будет одинаковым, то есть когда:
- $$\frac{MP \text{ труда}}{\text{Цена труда}} = \frac{MP \text{ капитала}}{\text{Цена капитала}}$$
10. Фирма применяет комбинацию ресурсов, обеспечивающую максимальную прибыль, когда цена каждого ресурса равна его предельному продукту в денежной форме или, алгебраически, когда:
- $$\frac{MRP \text{ труда}}{\text{Цена труда}} = \frac{MRP \text{ капитала}}{\text{Цена капитала}} = 1.$$

ТЕРМИНЫ И ПОНЯТИЯ

- Производный спрос (*derived demand*)
- Предельный продукт (*marginal product, MP*)
- Предельный продукт в денежной форме (*marginal revenue product*)
- Предельные издержки на ресурс (*marginal resource cost*)
- Правило равенства предельного продукта в денежной форме предельным издержкам на ресурс (*MRP = MRC rule*)

- Эффекты замещения и объема производства (*substitution and output effects*)
- Комбинация ресурсов, обеспечивающая наименьшие издержки (*least-cost combination of resources*)
- Комбинация ресурсов, обеспечивающая максимальную прибыль (*profit-maximizing combination of resources*)
- Распределение доходов в соответствии с теорией предельной производительности (*marginal productivity theory of income distribution*)

ВОПРОСЫ И УЧЕБНЫЕ ЗАДАНИЯ

1. Каково значение формирования цен на ресурс? Подробно объясните, чем отличаются факторы, определяющие спрос на ресурс, от факторов, определяющих спрос на продукт. Объясните смысл и значение утверждения, что спрос на ресурс является производным. Почему кривые спроса на ресурс обычно понижаются?
2. **Ключевой вопрос.** Заполните следующую таблицу спроса на труд для фирмы, нанимающей работников в условиях конкуренции и реализующей свою продукцию на конкурентном рынке.

Единицы труда	Совокупный продукт	Предельный продукт	Цена на продукт (в дол.)	Совокупный доход (в дол.)	Предельный продукт в денежной форме (в дол.)
1	17	_____	2	_____	_____
2	31	_____	2	_____	_____
3	43	_____	2	_____	_____
4	53	_____	2	_____	_____
5	60	_____	2	_____	_____
6	65	_____	2	_____	_____

- а. Сколько работников будет нанимать фирма, если существующая ставка заработной платы равна 27,95 дол.? 19,95 дол.? Объясните, почему фирма не будет нанимать ни больше, ни меньше работников при каждой из этих ставок заработной платы?
- б. Выразите числовыми значениями и представьте графически кривую спроса на труд данной фирмы.
- в. Теперь вновь постройте кривую спроса фирмы на труд, если она продает продукцию на рынке в условиях несовершенной конкуренции и, хотя может реализовать 17 единиц по 2,2 дол. за каждую, должна понизить цену на 5 центов, чтобы реализовать предельный продукт каждого последующего работника. Сравните полученную кривую спроса с кривой, построенной при ответе на пункт б. Объясните разницу.
3. В чем разница между изменением спроса на ресурс и изменением количества ресурса, на который предъявляется спрос? Какие конкретно факторы могут вызвать изменения спроса на ресурс? Каковы изменения количества ресурса, на который предъявляется спрос?

4. Ключевой вопрос. Какие факторы определяют эластичность спроса на ресурс? Какое влияние окажут приведенные ниже ситуации на эластичность ресурса C , использованного для производства товара X ? Укажите причины неопределенности результата, если таковая возникнет.

- Расширение спроса на продукт X .
- Рост цен на заменяющий ресурс D .
- Увеличение числа ресурсов, способных заменить ресурс C при производстве X .

г. Вызванное техническим прогрессом обновление основного капитала, с которым ресурс C взаимосвязан в производстве.

д. Понижение цены на взаимодополняющий ресурс E .

е. Понижение эластичности спроса на продукт X из-за падения конкуренции на рынке.

5. Ключевой вопрос. Предположим, что производительность труда и капитала равны значениям, указанным ниже. Продукция, произведенная с помощью этих ресурсов, реализуется на рынке в условиях совершенной конкуренции по 1 дол. за единицу. И труд и капитал приобретаются также в условиях совершенной конкуренции соответственно по 1 и 3 дол.

Единицы капитала	MP капитала	Единицы труда	MP труда
1	24	1	11
2	21	2	9
3	18	3	8
4	15	4	7
5	9	5	6
6	6	6	4
7	3	7	1
8	1	8	$\frac{1}{2}$

а. Каким будет соотношение труда и капитала, обеспечивающее наименьшие издержки при производстве 80 единиц продукции? Объясните почему.

б. Какое соотношение труда и капитала обеспечивает фирме максимальную прибыль? Объясните почему. Какой объем продукции будет получен при таком соотношении? Каков размер экономической прибыли?

в. Если фирма применяет обеспечивающее максимальную прибыль соотношение труда и капитала, как указано в пункте б, то гарантирует ли такое соотношение ресурсов одновременно и наименьшие издержки? Обоснуйте свой ответ.

6. Используя эффект замещения и эффект производства, объясните, как снижение цены ресурса A может вызвать рост спроса на заменяющий ресурс B . Если ресурсы C и D являются дополняющими и используются в установленных пропорциях, то какое влияние окажет повышение цены ресурса C на спрос на ресурс D ?

7. Ключевой вопрос. Во всех приведенных ниже примерах MRP_L и MRP_C показывают величины предельных продуктов в денежной форме, соответственно труда и капитала, а P_L и P_C — цены на них. Выясните, имеются ли в каждом случае условия для извлечения фирмой максимальной прибыли. Если нет, то укажите, какой(ие) ресурс(ы) следует использовать в больших количествах и какой(ие) ресурс(ы) следует использовать в меньших количествах.

а) $MRP_L = 8$ дол., $P_L = 4$ дол., $MRP_C = 8$ дол., $P_C = 4$ дол.;

б) $MRP_L = 10$ дол., $P_L = 12$ дол., $MRP_C = 14$ дол., $P_C = 9$ дол.;

в) $MRP_L = 6$ дол., $P_L = 6$ дол., $MRP_C = 12$ дол., $P_C = 12$ дол.;

г) $MRP_L = 22$ дол., $P_L = 26$ дол., $MRP_C = 16$ дол., $P_C = 19$ дол.

8. Усложненный вопрос. Покажите алгебраически, что условие производства продукции с максимальной прибылью эквивалентно условию, когда определенное соотношение вводимых факторов производства обеспечивает максимальную прибыль.

9. Если каждый вводимый фактор производства оплачивается в соответствии с его предельным продуктом в денежной форме, то будет ли распределение полученного дохода этически справедливым?

10. («Последний штрих».) Используйте пример служебных железнодорожных вагонов, чтобы объяснить, почему фирмы не всегда применяют комбинацию ресурсов, дающую наименьшие издержки.

ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ И ИСПОЛЬЗОВАНИЕ РЕСУРСОВ: ОПРЕДЕЛЕНИЕ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ

Наиболее важной ценой, с которой вы будете встречаться на протяжении всей своей жизни, окажется, скорее всего, ставка заработной платы. Она будет важнейшим фактором, определяющим ваше экономическое благосостояние. Могут представлять интерес следующие факты и вопросы.

Факт: реальная заработная плата и, следовательно, уровень жизни в Соединенных Штатах с течением времени возросли. **Вопрос:** каковы причины этого роста?

Факт: рабочие, объединенные в профсоюзы, обычно получают более высокую зарплату, чем не объединенные в профсоюз рабочие, занимающие такую же должность. **Вопрос:** каким образом профсоюз добивается преимуществ в отношении заработной платы?

Факт: средние годовые доходы игроков основной бейсбольной лиги в 1994 г. составили 1 188 679 дол., а зарплата учителей — 36 тыс. дол. **Вопрос:** что вызывает различие в зарплате и доходах?

Факт: большинство людей имеет определенную почасовую оплату. Но некоторым из них оплачивается количество произведенных единиц продукции или они получают комиссионные, гонорары и проценты. **Вопрос:** в чем смысл различных способов оплаты?

Изучив основные факты, лежащие в основе спроса на ресурсы, мы введем понятие предложения, характеризующее рынки труда, земли, капитала и предпринимательской способности, чтобы понять, каким способом определяются заработная плата, рента, проценты и прибыль. Мы рассматриваем заработную плату раньше, чем цены на другие ресурсы, так как для большинства домохозяйств ставка заработной платы является самой важной ценой в экономике: это — единственный (или главный) источник дохода. В самом деле, около $\frac{3}{4}$ национального дохода составляют заработная плата и жалованье.

При анализе заработной платы основные цели заключаются в том, чтобы: 1) выявить механизм установления общего уровня ставок заработной платы в Соединенных Штатах Америки; 2) показать, как определяются ставки заработной платы на конкретных рынках труда с помощью нескольких типичных моделей рынков труда; 3) проследить влияние профсоюзов на структуру и уровень заработной платы; 4) обсудить экономический эффект минимума заработной платы; 5) объяснить различия в заработной плате; 6) кратко рассмотреть несколько способов оплаты труда и поведение работников.

В этой главе при изучении спроса на труд мы будем опираться на теорию предельной производительности, изложенную в главе 27.

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ

Заработная плата, или ставка заработной платы, это — цена, выплачиваемая за использование труда. Экономисты часто применяют термин «труд» в широком смысле и включают в него оплату труда: 1) рабочих и служащих самых разных профессий; 2) различных специалистов — юристов, врачей, стоматологов, преподавателей и т.д.; 3) владельцев мелких предприятий — парикмахеров, водопроводчиков, мастеров по ремонту телевизоров и множество розничных торговцев, предоставляющих услуги в процессе хозяйственной деятельности.

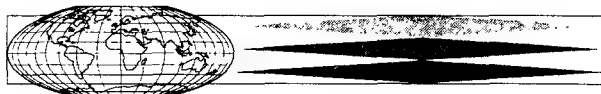
Хотя на практике заработная плата может принимать форму премий, гонораров, комиссионных вознаграждений, ежемесячных окладов, мы будем пользоваться термином «заработная плата» для обозначения ставки заработной платы в единицу времени — за час, день и т.д. Такое обозначение имеет преимущество — оно напоминает нам, что ставка заработной платы — это цена использования единицы труда. Эта условность также помогает четко разграничивать «заработную плату» и «заработки»; последние зависят от ставки заработной платы и одновременно от предложенного на рынке количества часов или недель услуг труда.

Важно также провести различие между номинальной и реальной заработной платой. **Номинальная заработная плата** — это сумма денег, полученная за час, день, неделю и т.д. **Реальная заработная плата** — это количество товаров и услуг, которые можно приобрести за номинальную заработную плату; реальная заработная плата — это покупательная способность номинальной заработной платы.

Очевидно, что реальная заработная плата зависит от номинальной заработной платы и цен приобретаемых товаров и услуг. Изменение реальной заработной платы в процентном отношении можно определить путем вычитания процентного изменения уровня цен из процентного изменения номинальной заработной платы. Так, повышение номинальной заработной платы на 8% при росте уровня цен на 5% дает прирост реальной заработной платы на 3%. Наш анализ, если не указано особо, будет касаться в основном ставок реальной заработной платы при условии, что уровень цен остается постоянным.

ОБЩИЙ УРОВЕНЬ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ

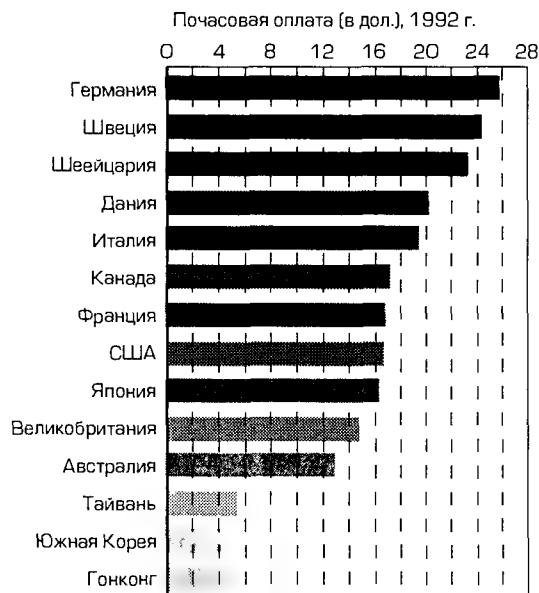
Заработная плата различается по странам, регионам, различным видам деятельности и конкретным людям. Ставки заработной платы значительно выше в Соединенных Штатах Америки, чем в Китае или Индии; они в целом выше на севере и востоке США,



МЕЖДУНАРОДНЫЙ РАКУРС 28-1

Почасовая оплата производственных рабочих в некоторых странах

Дифференциация зарплаты отмечается во всех странах мира. Приведенные здесь данные показывают, что почасовая оплата в Соединенных Штатах не так высока, как в некоторых европейских странах. Однако важно отметить, что цены на товары и услуги в разных странах сильно различаются, и перевод иностранной валюты в доллары не полностью отражает эти различия.



Источник: International Comparisons of Hourly Compensation Costs for Production Workers, 1992 (Bureau of Labor Statistics, Report 844).

чем на юге страны; водопроводчики получают больше, чем сборщики хлопка; врач Адамс может заработать вдвое больше, чем врач Беннетт за такое же количество часов работы. Ставки заработной платы также дифференцируются по полу, расовым и этническим признакам.

Общий уровень заработной платы, как и общий уровень цен, это — сложное явление, отражающее большой диапазон различных уровней оплаты. В него входит заработная плата пекарей, парикмахеров, игроков в бейсбол и хирургов, производящих операции на мозге, и т.д. Тем не менее средняя заработная плата — полезная отправная точка для сравнения и

объяснения межрегиональных и международных различий.

Очевидно, что международные сравнения заработной платы сложны и неочевидны. Но данные раздела «Международный ракурс» 28-1 показывают, что относительный уровень заработной платы в Соединенных Штатах достаточно высок, хотя и не является самым высоким в мире.

Наиболее простое объяснение высокого уровня реальной заработной платы в Америке состоит в том, что спрос на труд относительно выше предложения.

Роль производительности труда

Известно, что спрос на труд — как и на любой другой ресурс — зависит от его производительности. В целом чем выше производительность труда, тем выше спрос на труд. А при данном совокупном предложении труда чем больше спрос, тем выше средний уровень реальной заработной платы. Спрос на труд в США выше потому, что труд там высокопроизводителен. Этому есть несколько причин.

1. Капитал. Труд американских рабочих используется в сочетании с огромной массой основного капитала. Например, последние оценки показывают, что совокупный капитал в виде материальных активов (оборудования и зданий) на одного рабочего составляет приблизительно 52 тыс. дол.

2. Природные ресурсы. В сравнении с величиной совокупной рабочей силы США располагают огромными природными ресурсами. Соединенные Штаты богаты пахотными землями, основными минеральными ресурсами и обладают вполне достаточными источниками энергии. Американские рабочие имеют дело с огромным количеством высококачественных природных ресурсов, что в большей сте-

пени проявляется в сельском хозяйстве. Однако динамика урожайности в этой отрасли имела поистине драматический характер (см. гл. 33).

3. Технология. Технологический уровень производства в Соединенных Штатах Америки в целом выше, чем в большинстве зарубежных стран. Американские рабочие во многих отраслях применяют не только больший объем основного капитала, чем рабочие за рубежом, но этот капитал — лучшего качества (то есть он более совершенный технологически). Методы работы также постоянно совершенствуются благодаря научным исследованиям и изысканиям.

4. Качество труда. Здоровье, образование и подготовка, а также отношение к труду у американских рабочих, как правило, гораздо лучше, чем у рабочих в других странах. А это означает, что даже при одинаковых количестве и качестве природных ресурсов и капитала американские рабочие должны работать более эффективно, чем многие их зарубежные коллеги.

5. Другие факторы. Менее ощутимыми, но важными факторами обеспечения высокой производительности труда американских рабочих являются: а) эффективность и гибкость американской системы управления; б) деловой, социальный и политический климат, стимулирующий производство и производительность; в) огромный размер внутреннего рынка, обеспечивающего компаниям возможность реализовывать продукцию массового производства.

Реальная заработная плата и производительность

Зависимость реальной почасовой заработной платы от уровня производительности труда представлена на рис. 28-1. Обратите внимание на относительно

Индекс (1982 = 100)

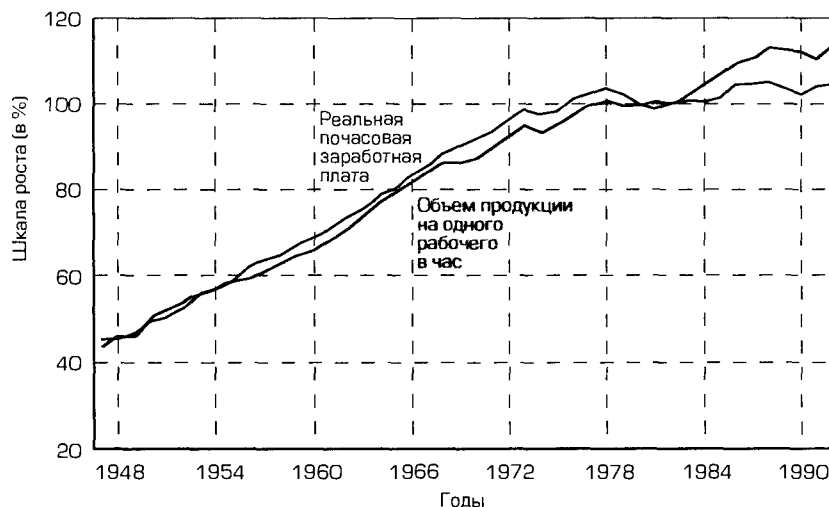


Рисунок 28-1. Объем продукции в час и реальная почасовая заработная плата

На протяжении многих лет существовала тесная зависимость между почасовой оплатой труда и объемом продукции в расчете на одного рабочего в час (Department of Labor, Monthly Labor Review).

тесную зависимость в длительном периоде между реальной почасовой заработной платой и объемом продукции за один час труда. Если вспомнить, что реальный доход и фактический объем — это два способа выражения одной и той же мысли, то неудивительно, что *реальный доход (общий заработок) на одного рабочего может расти приблизительно такими же темпами, что и объем продукции на одного рабочего*. Выпуск большего фактического объема продукции в час означает распределение большего реального дохода на каждый отработанный час. Самый простой случай — это классический пример с Робинзоном Крузо на необитаемом острове. Количество кокосовых орехов, которое он может собрать, или рыбы, которую он может поймать за час, и составляет его реальную заработную плату.

Долговременный рост и стагнация

Из простого анализа спроса и предложения вытекает, что даже при высоком спросе на труд в США рост предложения труда вызывает со временем снижение общего уровня заработной платы. Несомненно, численность населения страны и рабочей силы значительно возросли за последние десятилетия. Однако исторически сложилось так, что увеличение предложения труда с лихвой перекрывалось ростом спроса на труд в силу вышеупомянутых факторов, вызывающих рост производительности труда. Результатом является длительный, или долговременный, рост ставок заработной платы и уровня занятости, как показано на рис. 28-2.

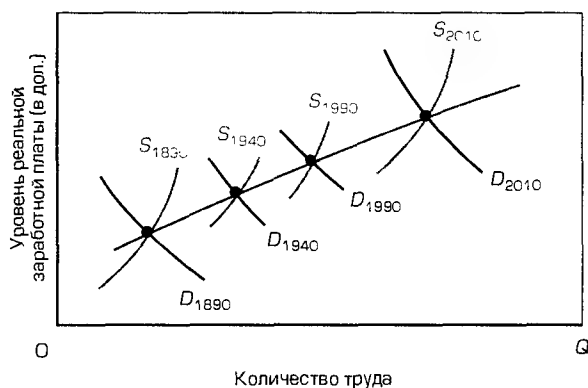


Рисунок 28-2. Долгосрочная тенденция роста реальной заработной платы в США

На протяжении длительного времени в США отмечался значительный рост производительности труда, сопровождавшийся также опережающим ростом спроса на труд в сравнении с предложением труда. В результате выросла реальная заработная плата.

Но изучение показателей на рис. 28-1 показывает, что в этой сфере есть проблемы. Так, реальная почасовая оплата и недельные заработки не менялись с 1979 г. В 1994 г. средняя почасовая реальная оплата во всех частных непроизводственных отраслях составляла 7,40 дол. по сравнению с 8,17 дол. в 1979 г. Средний недельный реальный заработок составлял 256 дол. в 1994 г. по сравнению с 292 дол. в 1979 г. Общего мнения о причинах этого нет, но чаще всего приводятся следующие причины: снижение нормы накопления капитала и перераспределение рабочей силы из производящих отраслей в отрасли сферы услуг. Указывается также на снижение квалификации рабочей силы из-за ухудшения качества обучения; увеличение предложения рабочей силы, связанное с «бэби-бумом», ростом иммиграции и числа работающих замужних женщин; результаты реализации стратегий управления, направленных на получение краткосрочной прибыли в ущерб научным исследованиям и введению новых программ взаимоотношений с работниками, которые позволили бы повысить производительность.

Глобализация производства также, возможно, сыграла свою роль в этом процессе. Если производство может быть успешно перенесено в менее развитые страны, то это означает резкое расширение предложения труда со стороны неквалифицированных рабочих. Мировой рынок неквалифицированной рабочей силы снижает реальную заработную плату рабочих аналогичных специальностей в США и других промышленно развитых странах. Можно сформулировать эту мысль иначе: глобализация рынка неквалифицированной рабочей силы и повышение мобильности капитала приводят к тому, что неквалифицированные американские рабочие должны получать оплату, примерно равную той, которую получают неквалифицированные рабочие в странах с более низким уровнем заработной платы, или терять свои рабочие места, потому что производство может переместиться в эти страны. И действительно, реальная заработная плата неквалифицированных американских рабочих значительно снизилась, что повлекло за собой снижение ее среднего уровня.

ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА НА КОНКРЕТНЫХ РЫНКАХ ТРУДА

Теперь перейдем от общего уровня заработной платы к конкретным ставкам заработной платы. Возникает вопрос: как исчисляется ставка заработной платы, получаемая определенным типом работников? Анализ спроса и предложения поможет нам вы-

КЛЮЧЕВОЙ ГРАФИК

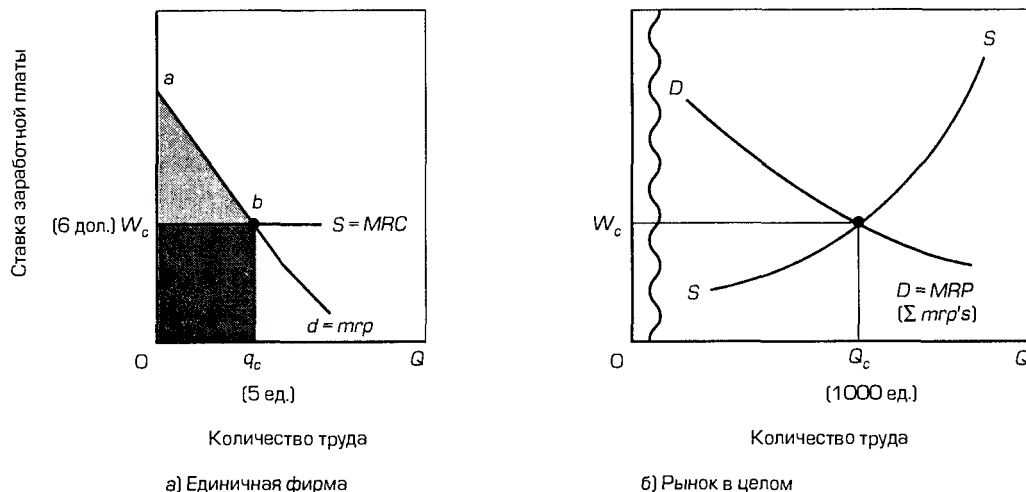


Рисунок 28-3. Предложение труда и спрос на труд на единичной конкурентной фирме и конкурентном рынке

На конкурентном рынке труда равновесная заработная плата W_c и число нанимаемых рабочих Q_c определяются предложением труда SS и спросом на труд DD , как показано на рис. б. Поскольку данная ставка заработной платы установлена на конкретной фирме, нанимающей рабочих на рынке труда, то кривая предложения труда для этой фирмы, $S = MRC$, будет совершенно эластичной, как на рис. а. Фирме наиболее выгодно нанимать рабочих до точки, где $MRP = MRC$. Площадь $Oabq_c$ отражает общий доход фирмы, из которого OW_cq_c представляет совокупные издержки на заработную плату, а остальная часть $-W_cab$ — предназначена для оплаты нетрудовых ресурсов.

явить суть данной проблемы. Наш анализ охватывает шесть основных рыночных моделей.

Модель конкуренции

Конкурентный рынок труда характеризуется следующими чертами.

1. Большое число фирм конкурируют друг с другом при найме конкретного вида труда.
2. Многочисленные квалифицированные рабочие, имеющие одинаковую квалификацию, независимо друг от друга предлагают данный вид услуг труда.
3. Ни фирмы, ни рабочие не осуществляют контроля над рыночной ставкой заработной платы, и ни те ни другие не «диктуют уровня заработной платы».

Рыночный спрос. Предположим, что на рынке есть 200 фирм, предъявляющих спрос на конкретный вид неквалифицированного или квалифицированного труда. Эти фирмы не обязательно относятся

к одной и той же отрасли; отрасли определяются по виду продукции, которую они производят, а не по ресурсам, которые они используют. Таким образом, фирмам, производящим деревянную мебель, оконные и дверные рамы, будут нужны столяры. Общий, или рыночный, спрос на данный вид труда можно определить путем суммирования по горизонтали кривых спроса на труд (кривых MRP) отдельных фирм, как представлено на рис. 28-3. (*Ключевой график.*)

Рыночное предложение. Мы будем пока считать, что на предложение труда не оказывают влияния профсоюзы; между рабочими существует свободная конкуренция за имеющиеся свободные места. Кривая предложения конкретного вида труда будет плавно повышаться, отражая тот факт, что при отсутствии безработицы нанимающие фирмы будут вынуждены платить более высокие ставки заработной платы, чтобы привлечь больше рабочих. Так происходит потому, что фирмы должны отвлекать этих рабочих из других отраслей и местностей, с других рабочих мест. В определенных границах у рабочих

имеются альтернативные возможности выбрать место работы, то есть они могут работать в других отраслях в той же самой местности или же они могут работать по своей специальности, но в других городах и штатах. В условиях полной занятости группа фирм на конкретном рынке труда должна постоянно повышать ставки заработной платы, чтобы привлечь данный вид работников с других рабочих мест. Более высокая заработная плата также необходима для стимулирования поиска работы теми, кто еще не входит в состав рабочей силы.

Иными словами, кривая рыночного предложения повышается потому, что она является *кривой альтернативных возможностей*. Чтобы привлечь рабочих на определенные рабочие места, ставка заработной платы должна компенсировать возможности альтернативного использования времени либо на других рынках труда, либо в домашнем хозяйстве, либо на отдых. Более высокая заработная плата привлекает на данное рабочее место больше людей, которых не привлекала бы низкая заработная плата, поскольку их альтернативные издержки были достаточно высокими.

Рыночное равновесие. Равновесная ставка заработной платы и равновесный уровень занятости в данном виде труда находятся на пересечении кривых предложения и спроса на труд. На рис. 28-3б равновесная ставка заработной платы — W_c (6 дол.), а количество труда — Q_c (1000 ед.). Для каждой фирмы задана ставка заработной платы — W_c . Каждая фирма нанимает столь малую долю из общего предложения данного вида труда, что никто не может реально влиять на ставку заработной платы. Иначе говоря, предложение труда для отдельной фирмы абсолютно эластично, что и отражает линия S на рис. 28-3а.

Каждой фирме выгодно нанимать рабочих до точки, в которой текущая ставка заработной платы равна MRP труда. Это — простое отражение правила $MRP = MRC$, рассмотренного в главе 27. (Действительно, кривая спроса на рис. 28-3а основывается на данных табл. 27-1.)

В табл. 28-1 показано, что если для конкретной конкурирующей фирмы задана цена ресурса, то предельные издержки на данный ресурс (MRC) будут постоянными и равны цене ресурса (ставке заработной платы). В таком случае ставка заработной платы и соответственно предельные издержки на труд являются постоянными величинами для этой конкретной фирмы. Каждый дополнительно нанятый рабочий добавляет свою ставку заработной платы (в данном случае — 6 дол.) к общим издержкам фирмы на ресурсы. Тогда фирма максимизирует свою прибыль путем найма рабочих до той точки, где ставки заработной платы и соответственно предельные издержки

Таблица 28-1. Предложение труда: совершенная конкуренция при найме труда

(1) Единицы труда	(2) Ставка заработной платы (в дол.)	(3) Совокупные издержки на оплату труда (фонд оплаты труда) (в дол.)	(4) Предельные издержки на ресурс (труд) (в дол.)
0	6	0	6
1	6	6	6
2	6	12	6
3	6	18	6
4	6	24	6
5	6	30	6
6	6	36	6

на ресурс равны их предельному продукту в денежной форме. На рис. 28-3а «типичная» фирма будет нанимать пять рабочих (q_c).

Важно отметить, что общий доход фирмы от найма q_c рабочих можно вычислить путем суммирования MRP этих рабочих. В данном случае общий доход от найма пяти рабочих равен площади фигуры $0abq_c$ на рис. 28-3а. При этом площадь прямоугольника $0W_c b q_c$ показывает общие издержки фирмы на заработную плату, а площадь треугольника $W_c ab$ отражает дополнительный доход, предназначенный для оплаты других применяемых факторов производства, таких, как капитал, земля и предпринимательская способность. (Ключевые вопросы 3 и 4.)

Модель монополии

На чисто конкурентном рынке труда каждый предприниматель нанимает настолько небольшое число работников, что это не влияет на ставку заработной платы в целом. Каждая фирма «соглашается на заработную плату» в том смысле, что она может нанимать столько «мало» или «много» труда, сколько она может нанять по рыночной ставке заработной платы. Эта ситуация отражена на кривой абсолютно эластичного предложения труда.

Параметры. Рассмотрим теперь случай с монополией, когда наниматель обладает монополистической силой покупать (в нашем примере — нанимать) работников. Монополии присущи следующие черты.

1. Занятые на данной фирме составляют основную часть всех занятых каким-либо конкретным видом труда.

2. Данный вид труда является относительно немобильным либо в силу географических факторов,

либо потому, что альтернативный способ применения труда требует другой квалификации.

3. Фирма «диктует заработную плату», поскольку ставка заработной платы, которую фирма должна выплачивать, находится в прямой зависимости от числа нанимаемых рабочих.

В некоторых случаях монопогония, по существу, является полной в том смысле, что на рынке труда есть только один-единственный крупный наниматель. Например, экономика некоторых крупных и мелких городов почти полностью зависит от одной крупной фирмы. Предприятие, добывающее серебро, может оказаться основным местом работы в отдаленном городке штата Колорадо или Айдахо. Текстильная фабрика в Новой Англии, целлюлозно-бумажная фабрика в штате Висконсин или какое-нибудь перерабатывающее предприятие в сельскохозяйственном районе часто обеспечивают большую долю занятости в соответствующей местности. Так, компания *Anaconda Mining* является основным работодателем в городе Бутта, штат Монтана.

В других случаях может возникать олигопогония — ситуация, когда три или четыре фирмы могут нанимать большую часть предлагаемого на конкретном рынке труда. Наше исследование олигопогонии наводит на мысль о том, что среди олигопогонистов существует ярко выраженная тенденция действовать совместно при найме труда, то есть выступать как некий монополист.

Восходящая кривая предложения труда. Важным является следующее положение: когда фирма нанимает значительную часть труда из общего имеющегося предложения конкретного вида труда, ее решение о найме большего или меньшего числа рабочих повлияет на ставку заработной платы, выплачиваемой за этот труд. В частности, если фирма достаточно велика в сравнении с рынком труда, то она вынуждена будет платить более высокую ставку заработной платы, чтобы привлечь больше труда. Для простоты предположим, что в какой-то местности есть только один наниматель конкретного вида труда. В этом предельном случае кривая предложения труда данной фирме и кривая совокупного предложения труда со стороны всего рынка труда совпадают. Эта кривая предложения, в силу ранее выясненных причин, плавно поднимается, указывая на то, что фирма должна платить более высокую ставку заработной платы для привлечения большего числа рабочих. Это явление представлено кривой *SS* на рис. 28-4. Кривая предложения труда по сути является кривой средних издержек на труд со стороны фирмы: каждая точка на ней показывает ставку заработной платы (издержки) одного рабочего, которую следует платить для привлечения соответствующего числа рабочих.

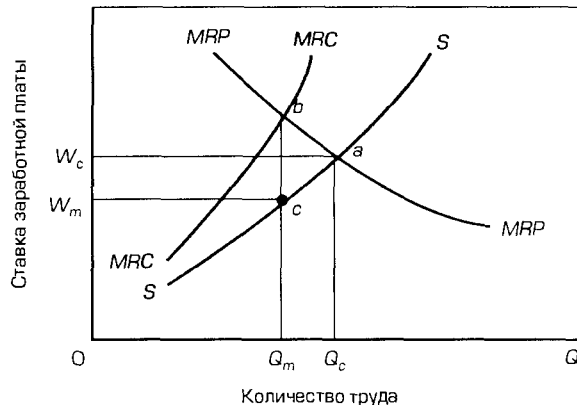


Рисунок 28-4. Ставка заработной платы и уровень занятости на монополистическом рынке труда

На монополистическом рынке труда кривая предельных издержек на ресурс нанимателя (*MRC*) расположена выше кривой предложения труда (*S*). Уравнивая *MRC* со спросом на труд *MRP* в точке *b*, монополист будет нанимать Q_m рабочих (по сравнению с Q_c — в условиях конкуренции) и платить ставку заработной платы в объеме W_m (в отличие от конкурентной ставки W_c).

***MRC* превышает ставку заработной платы.** Но более высокая заработная плата, установленная для привлечения дополнительных рабочих, должна выплачиваться *всем* рабочим, в том числе и ранее нанятым по более низким ставкам заработной платы. Если этого не происходит, то моральный климат среди рабочих, несомненно, ухудшится, и наниматель столкнется с серьезными проблемами недовольства рабочих из-за различия ставок заработной платы за одну и ту же работу. Что же касается издержек, то выплата одинаковой заработной платы всем рабочим будет означать, что издержки на дополнительного рабочего — предельные издержки на ресурс (труд), то есть *MRC*, будут превышать ставку заработной платы на величину, необходимую для доведения ставки заработной платы всех ранее нанятых рабочих до нового уровня заработной платы.

Табл. 28-2 иллюстрирует это положение. Один рабочий может быть нанят при ставке заработной платы в 6 дол. Но наем второго рабочего означает, что фирме придется платить более высокую заработную плату — 7 дол. Предельные издержки на ресурс (труд) составляют теперь уже 8 дол. (7 дол. выплачиваются второму рабочему плюс повышение ставки для первого рабочего на 1 дол.). Иначе говоря, совокупные издержки на труд составляют 14 дол. (2×7 дол.), а не 13 дол., при условии, что первому рабочему продолжали бы платить 6 дол., а второму — 7 дол. Значит, *MRC* второго рабочего равны

Таблица 28-2. Проявление монополии при найме труда

(1) Единицы труда	(2) Ставка зарботной платы (в дол.)	(3) Совокупные издержки на оплату труда (фонд оплаты труда) (в дол.)	(4) Предельные издержки на ресурс (труд) (в дол.)
0	5	0	
1	6	6	6
2	7	14	8
3	8	24	10
4	9	36	12
5	10	50	14
6	11	66	16

8 дол. (14 дол. — 6 дол.), а не 7 дол. (ставка его заработной платы). Аналогичным образом предельные издержки на оплату труда третьего рабочего составят 10 дол. (из которых 8 дол. должны выплачиваться, чтобы привлечь этого рабочего с другого места, плюс 2 дол., что означает повышение ставок оплаты первых двух рабочих).

Важно, что для монополиста предельные издержки на ресурс (труд) будут превышать ставку заработной платы. Графически это отражается в том, что кривая MRC (столбцы 1 и 4 в табл. 28-2) лежит выше кривой средних издержек на труд, или предложения труда (столбцы 1 и 2 в табл. 28-2), что и показано на рис. 28-4.

Равновесие. Сколько рабочих будет нанимать фирма и какую ставку заработной платы устанавливать? Чтобы максимизировать прибыль, фирма будет уравнивать предельные издержки на ресурс (MRC) с MRP ¹. Число рабочих, нанятых монополистом,

¹ Тот факт, что MRC превышает цену на ресурсы, когда ресурсы нанимают (потребляют) или приобретают в условиях несовершенной конкуренции (монополии), требует соответствующей корректировки рассмотренных в главе 27 правил обеспечения максимизации прибыли с наименьшими издержками использования ресурсов. (См. уравнения 1 и 2 в разделе «Оптимальное соотношение ресурсов» гл. 29.) В частности, необходимо заменить цену ресурса на MRC в знаменателе обоих уравнений. Иными словами, при использовании труда и капитала в условиях несовершенной конкуренции уравнение (1) примет вид:

$$\frac{MP_L}{MRC_L} = \frac{MP_C}{MRC_C}, \quad (1')$$

а уравнение (2) соответственно:

$$\frac{MRP_L}{MRC_L} = \frac{MRP_C}{MRC_C} = 1. \quad (2')$$

Действительно, уравнения (1) и (2) можно рассматривать как частные случаи уравнений (1') и (2'), когда фирмам приходится приобретать ресурсы в условиях совершенной конкуренции и соответственно когда цена на ресурс равна предельным издержкам на ресурс или может быть ими заменена.

определяется точкой Q_m , а ставка заработной платы W_m — соответствующей точкой на кривой предложения ресурса или кривой средних издержек труда. Фирма не обязана платить зарплату, равную MRP . Как мы видим из кривой предложения рабочей силы, ей достаточно платить W_m , чтобы привлечь необходимое число рабочих Q_m .

Важно сравнить эти результаты с теми, которые могли бы быть получены в условиях конкурентного рынка труда. При найме труда в условиях конкуренции уровень занятости должен быть выше Q_c , а ставка заработной платы — выше W_c . Для монополиста просто не имеет смысла нанимать рабочих до точки, в которой ставка заработной платы и MRP труда равны. При прочих равных условиях монополист максимизирует свою прибыль путем найма меньшего количества рабочих и при этом выплачивает ставку заработной платы меньше, чем в условиях конкуренции. В результате общество получает меньше продукции², а рабочие получают на bc меньше заработной платы, чем их предельный продукт в денежном выражении. Точно так же как монополист-продавец считает выгодным сократить производство, чтобы поднять цену на свои товары выше конкурентной, так и монополист — наниматель ресурсов считает выгодным сокращать занятость, чтобы снизить ставки заработной платы и соответственно издержки, то есть установить ставки заработной платы ниже конкурентной³ цены.

Примеры. Фактически монополистические рынки труда не характерны для США. Обычно для большинства рабочих существует большое число потенциальных нанимателей, особенно когда эти рабочие достаточно мобильны, то есть готовы поменять свою специальность и место жительства. Кроме того, как мы вскоре увидим, на рынках труда монополии часто противостоят профсоюзы. Тем не менее экономисты нашли подтверждение существования монополии на таких разных рынках труда, как рынки труда медицинских сестер, профессиональных спортсменов, учителей госу-

² Это условие аналогично сокращению производства продукции монополистом, когда объем продукции и цена устанавливаются на основе предельного дохода, а не спроса на продукт. В этом случае цена на ресурс устанавливается на основе предельных издержек труда (ресурса), а не предложения ресурса.

³ Выступает ли монополист-наниматель одновременно и как монополист-продавец на рынке продукции? Необязательно. Текстильная фабрика в Новой Англии может быть монополистом-нанимателем, однако она сталкивается при продаже своей продукции с жесткой конкуренцией как внутри страны, так и за рубежом. В других случаях, например в автомобильной и сталелитейной отраслях, фирмы обладают как монополистической, так и монополистической (олигополистической) властью.

дарственных школ, работников газет и рабочих некоторых специальностей в строительстве.

В большинстве регионов крупными нанимателями медицинских сестер является относительно небольшое число больниц. Более того, медицинских сестер с высоким уровнем специализации нелегко переместить на другие должности. Было выявлено, что точно в соответствии с моделью монополии при прочих равных условиях чем меньше число больниц в городе или городке (то есть чем выше уровень монополии), тем ниже начальное жалование медицинских сестер.

Интерес представляет и рынок профессиональных спортсменов. Хотя *потенциальные* наниматели здесь довольно многочисленны, данный рынок исторически характеризовался закулисными интригами, хитроумными способами сговора, которые весьма успешно до сих пор используются работодателями для ограничения конкуренции при найме рабочей силы. Национальная футбольная лига, Национальная баскетбольная ассоциация, Американская и Национальная бейсбольные лиги выработали систему правил, которые привязывают игрока к одной команде и практически не дают ему возможности перейти к другому нанимателю, предлагающему самую высокую ставку на открытом (конкурентном) рынке. В частности, при вербовке нового игрока команда, которая выбирает игрока, имеет исключительное право заключать с ним контракт. Более того, так называемый «резервный пункт» в контракте каждого игрока дает исключительное право команде покупать его услуги и на следующий сезон. Последние судебные разбирательства и заключение коллективных договоров, предусматривающих предоставление отдельным опытным игрокам статуса «свободных агентов», способствуют превращению рынков труда профессиональных спортсменов в более конкурентные, хотя негласная монополия продолжает существовать.

Как подробно изложено в разделе «Последний штрих» данной главы, эмпирические исследования показали, что до 1976 г. игрокам в бейсбол (несмотря на их очень высокое жалование) платили значительно меньше, чем их исчисленный *MRP*, что соответствует рис. 28-4. Однако начиная с 1976 г. игрокам разрешили становиться «свободными агентами», другими словами, им разрешили свободно продавать свои услуги любой заинтересовавшейся ими команде после шестого сезона игры. Сравнение гонорара первой группы «свободных агентов» с их *MRP* показывает, что конкурентное предложение заработной платы «свободным агентам» со стороны команд приводит их жалование в соответствие с *MRP*, что и вытекает из нашей модели конкуренции. (*Ключевой вопрос 6.*)

Краткое повторение 28-1

♦ Реальная заработная плата в Соединенных Штатах исторически увеличивалась, так как рост спроса на труд опережал рост предложения.

♦ Реальная заработная плата, приходящаяся на одного рабочего, увеличилась примерно в той же степени, что и производительность труда.

♦ Конкурентный наниматель является «получателем зарплаты» и нанимает рабочих на условиях, что уровень заработной платы, или *MRC*, равен *MRP*.

♦ Кривая предложения труда для монополиста возрастает, поэтому *MRC* превышает заработную плату для каждого рабочего. При прочих равных условиях монополист будет нанимать меньше работников и платить более низкую заработную плату, чем совершенный конкурентный наниматель.

Три модели с учетом профсоюзов

До сих пор мы ограничивались предположением о том, что рабочие активно конкурируют при продаже своих услуг труда. На многих рынках рабочие «продают» свои трудовые услуги коллективно через профсоюз. Чтобы проследить экономическое воздействие профсоюзов в упрощенном варианте, предположим, что на конкурентном рынке формируется профсоюз. Он ведет переговоры с относительно большим числом нанимателей. Позже мы рассмотрим случай, когда профсоюз сталкивается с единственным крупным нанимателем, то есть с монополистом.

Профсоюзы преследуют много целей. Однако их основной экономической задачей является повышение заработной платы. Профсоюз может добиваться этой цели разными путями.

Повышение спроса на труд. С точки зрения профсоюза наиболее желательным способом повышения заработной платы является расширение спроса на труд. Как показано на рис. 28-5, в результате увеличения спроса на труд повышаются *одновременно* и ставки заработной платы, и число рабочих мест. Относительная величина такого повышения зависит от эластичности предложения труда.

Профсоюз может увеличить спрос на труд путем изменения одного или нескольких факторов, определяющих спрос (см. гл. 27). В частности, профсоюз может попытаться: 1) увеличить спрос на производимые продукты или услуги; 2) повысить производительность труда; 3) изменить цены на другие вводимые факторы производства. Рассмотрим эти способы по порядку.

1. Увеличение спроса на продукт. Профсоюзы могут способствовать росту спроса на продукцию, которую они помогают производить, и соответ-

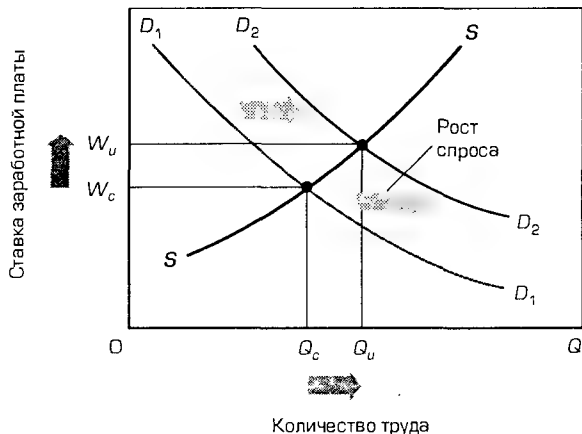


Рисунок 28-5. Профсоюзы и спрос на труд

Если профсоюзы смогут увеличить спрос на труд с D_1 до D_2 , то ставка заработной платы может возрасти с W_c до W_u , а число рабочих мест — с Q_c до Q_u .

венно повышению производного спроса на свои собственные услуги труда, путем рекламы, использования политического лоббирования или применения практики сохранения численности рабочей силы, независимо от потребности в ней.

Профсоюзы используют телевизионную рекламу, чтобы побудить потребителей покупать товары с «профсоюзной этикеткой». В частности, Межнародный профсоюз работников-производителей женской одежды (*ILGWU*) объединился с нанимателями для финансирования рекламной кампании с целью повышения спроса на свою продукцию. Профсоюз работников связи (*CWA*) США оказал финансовую помощь в размере 2 млн дол. для проведения кампании, цель которой состояла в том, чтобы убедить владельцев телефонов пользоваться услугами и оборудованием фирмы *AT&T* и *Western Union Corporation* для связи на дальние расстояния, что в целом обеспечило профсоюзу почти 100 тыс. рабочих мест.

Не вызывает удивления тот факт, что профсоюзы строителей используют лоббистов для получения контрактов на строительство новых шоссе или реконструкцию городских застроек. Аналогичным образом профсоюзы и ассоциации учителей выступают за увеличение государственных расходов на образование. Профсоюзы, связанные с аэрокосмической промышленностью, могут прибегать к услугам лоббистов для увеличения военных расходов. И не случайно некоторые профсоюзы оказали существенную поддержку предпринимателям с целью введения протекционистских тарифов или импортных квот для ослабления конкуренции со стороны зарубежной продукции. Рабочие сталелитейных и авто-

мобильных заводов стремились обеспечить такие же формы защиты. Так, снижение предложения импортных автомашин из-за введения тарифов и торговых соглашений привело к возрастанию цен на них и тем самым к увеличению спроса на аналогичные автомобили американского производства и к значительному росту производного спроса на американских рабочих-автомобилестроителей.

Некоторые профсоюзы стремились расширить спрос на труд, оказывая давление на предпринимателей с помощью тактики сохранения численности рабочей силы независимо от потребности в ней. До недавнего справедливого решения суда профсоюз *Railway Brotherhoods* вынуждал администрацию железных дорог нанимать поездные бригады с определенным минимальным числом работников; в составах с дизельными агрегатами, где нет топок, должны были быть кочегары.

2. Рост производительности труда. Хотя многие решения, которые влияют на производительность труда, например решения относительно количества и качества реального капитала, принимаются администрацией в одностороннем порядке, важно отметить, что возрастает интерес к созданию совместных рабоче-административных комитетов для повышения производительности труда.

3. Рост цен на ресурсы-заменители. Профсоюзы могут расширить спрос на труд членов своих профсоюзов, воздействуя на повышение цен на ресурсы-заменители. Примером могут служить действия профсоюзов, члены которых в целом получают значительно больше минимума заработной платы, в поддержку повышения минимального уровня заработной платы. Одна из причин, почему профсоюз занимает такую позицию, состоит в том, что профсоюзы хотят повысить цену потенциально заменяемого, низкооплачиваемого труда, не охваченного профсоюзами. Более высокий минимум заработной платы для не объединенных в союзы рабочих будет служить ограничением для предпринимателей в замещении таких рабочих рабочими — членами профсоюза, в результате чего возрастает спрос на них.

Аналогично профсоюзы могут также повысить спрос на труд путем поддержания общественных акций по снижению цен на дополняющие ресурсы. Например, профсоюзы в отраслях, где используется большое количество энергии, могут активно выступать против увеличения коммунального налога на газ и электроэнергию, что предлагается предприятиями коммунальных услуг. Там, где труд и энергия выступают дополняющими ресурсами, увеличение цен на энергию может привести к снижению спроса на труд в связи с действием эффекта объема производства, описанного в главе 27.

Профсоюзы признают, что их возможности воздействовать на спрос на труд являются ограниченными и ненадежными. Из приведенных примеров

видно, что профсоюзы чаще пытаются противостоять снижению спроса на труд, а не способствуют его росту. С учетом этого неудивительно, что усилия профсоюзов повысить заработную плату концентрируются на предложении труда, а не на его спросе.

Закрытый, или цеховой, профсоюз. Профсоюзы могут повышать ставки заработной платы путем сокращения предложения труда. Исторически рабочее движение выступало за проведение политики, которая вела к уменьшению предложения труда в экономике в целом, чтобы повысить общий уровень заработной платы. Профсоюзы поддерживают законодательство, которое: 1) ограничивает иммиграцию; 2) сокращает детский труд; 3) обеспечивает обязательный уход на пенсию; 4) способствует сокращению рабочей недели.

Другим путем повышения ставок заработной платы является сокращение численности членов профсоюза. Такая политика наиболее характерна для *цеховых профсоюзов*, которые объединяют рабочих определенной профессии, например столяров, каменщиков или водопроводчиков. Профсоюзы во многих случаях вынуждали предпринимателей нанимать только рабочих — членов профсоюзов, при этом обеспечивался полный контроль за предложением труда. Затем, путем проведения политики сокращения членства в профсоюзе — длительный срок обучения, непомерные вступительные взносы, ограничение или запрещение принятия новых членов, — профсоюзы создавали искусственное сокращение предложения труда. Как показано на рис. 28-6, это приводит к увеличению ставок заработной платы. По очевидным причинам подобный профсоюз можно назвать **закрытым профсоюзом**, так как более высокая заработная плата является результатом исключения рабочих из союза и соответственно из предложения труда.

Лицензирование работников — это другое, широко используемое средство ограничения предложения определенных видов труда. Группа работников определенной профессии оказывает давление на власти штата или муниципалитета, побуждая их принять закон, в соответствии с которым, скажем, парикмахеры (врачи, водопроводчики, косметологи, сортировщики яиц, контролеры пестицидов и т.п.) могут заниматься своей деятельностью, только если их квалификация отвечает определенным требованиям. Эти требования могут включать уровень образования, стаж работы по специальности, сдачу экзаменов и личные характеристики («практикующий специалист должен иметь высокие моральные качества»). В Бюро лицензий, которое регулирует применение лицензионного законодательства, обычно преобладают представители лицензируемых профессий. В результате реализуется поли-

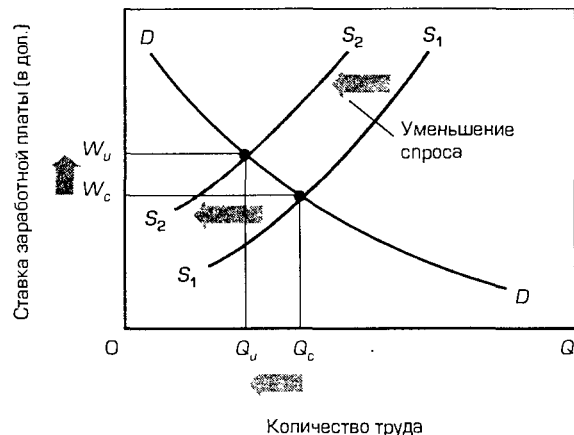


Рисунок 28-6. Закрытый, или цеховой, профсоюз

Уменьшая предложение труда с S_1S_1 до S_2S_2 путем ограничения членства в профсоюзах, закрытые профсоюзы добиваются повышения ставок заработной платы с W_c до W_u . Однако снижение предложения труда приводит к сокращению числа нанятых рабочих с Q_c до Q_u .

тика, отражающая интересы группы лиц. Предъявление непосильных и не относящихся к делу требований, проведение непомерно строгих экзаменов могут ограничить число лиц, получающих разрешение заниматься данным видом деятельности.

По-видимому, целью лицензирования является защита потребителей от некомпетентных специалистов. Но фактически закон о лицензировании нарушается и число высококвалифицированных работников искусственно сокращается, в результате чего заработная плата повышается сверх конкурентной ставки у тех, кто остался работать, как показано на рис. 28-6. Более того, при лицензировании зачастую специально оговаривают местожительство, что сдерживает перемещение квалифицированной рабочей силы между штатами. По имеющимся оценкам, в настоящее время в США лицензируются работники около 600 профессий.

Открытый, или отраслевой, профсоюз. Большинство профсоюзов, однако, не ограничивает число своих членов. Наоборот, они стремятся объединить всех имеющих или потенциальных рабочих. Это характерно для так называемых *отраслевых профсоюзов*, таких, как профсоюзы автомобильных строителей и сталелитейщиков, которые добиваются членства всех неквалифицированных, низкоквалифицированных и высококвалифицированных рабочих данной отрасли. Профсоюз может быть и закрытым, если его члены являются квалифицированными специалистами, для которых нет в необходимых количествах соответствующей замены. Но профсоюз, включающий главным образом неквалифицированных и низ-

коквалифицированных рабочих, подорвет свое собственное существование, если будет ограничивать число членов, поскольку в таком случае создается значительный резерв не объединенных профсоюзом рабочих, которыми легко можно заменять членов профсоюза при найме на работу.

Если отраслевому профсоюзу удастся объединить фактически всех рабочих данной отрасли, то фирмы будут находиться под большим давлением со стороны профсоюза при заключении договора о ставке заработной платы. Почему? Потому что с помощью забастовки профсоюз может полностью лишить фирму предложения труда.

Смысл деятельности **открытого профсоюза** графически выражен на рис. 28-7. Допустим, что первоначальная равновесная конкурентная ставка заработной платы равна W_c , уровень занятости — Q_c . Теперь предположим, что создается отраслевой профсоюз и он навязывает иную, выше равновесной, ставку заработной платы, скажем W_u . Навязывание такой ставки заработной платы приводит к изменению кривой предложения труда для фирмы — с кривой SS без профсоюза на кривую $W_u aS$ при наличии профсоюза⁴. Рабочие не будут принимать предложение о найме на работу, когда ставка заработной платы будет ниже той, которую требует профсоюз. Если предприниматели считают, что целесообразнее заплатить такую повышенную ставку заработной платы, чем довести дело до забастовки, то они сократят наем с Q_c до Q_u .

Используя специальные термины, можно сказать, что, соглашаясь на требуемую профсоюзом заработную плату W_u , отдельные предприниматели «принимают» эту ставку заработной платы, что соответствует участку $W_u a$ кривой абсолютно эластичного предложения труда. Поскольку предложение труда абсолютно эластично, то на этом участке MRC равны заработной плате W_u . Уровень занятости Q_u получается в результате выравнивания предпринимателями значений $MRC (= W_u)$ и MRP , что отражено на кривой спроса на труд.

Обратите внимание, что при значении W_u существует избыток предложения, или излишек труда, равный отрезку ea . При отсутствии профсоюза, то есть в условиях совершенно конкурентного рынка

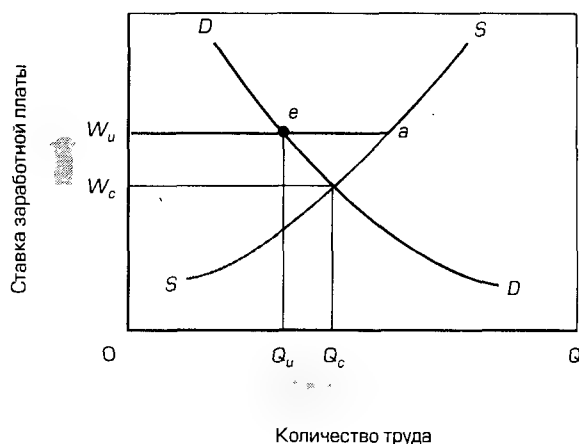


Рисунок 28-7. Открытый, или отраслевой, профсоюз

Организуя практически всех рабочих в профсоюзы и тем самым контролируя предложение труда, открытые, или отраслевые, профсоюзы могут навязывать ставку заработной платы, например W_u , которая превышает конкурентную ставку заработной платы W_c . В результате кривая предложения труда перемещается из положения SS в положение $W_u aS$. При ставке заработной платы, равной W_u , наниматели будут сокращать занятость с Q_c до Q_u .

труда, можно ожидать, что эти незанятые рабочие согласились бы на более низкую заработную плату и поэтому ставка заработной платы упала бы до конкурентного уровня W_c . Но этого не происходит, поскольку рабочие предпринимают совместные действия через свой профсоюз. Как рабочие не могут по одиночке соглашаться работать за заработную плату ниже W_u , так и предприниматели не могут платить меньше, чем установлено по контракту.

Повышение заработной платы и безработица

Преуспели ли профсоюзы в повышении заработной платы своим членам? Факты свидетельствуют, что члены профсоюза в среднем получают зарплату на 10–15% выше, чем нечлены профсоюза.

Как видно из рис. 28-6 и 28-7, действия открытых и закрытых профсоюзов, направленные на повышение заработной платы, приводят к снижению занятости. Успех любого профсоюза в установлении ставок заработной платы выше равновесной сопровождается последующим уменьшением числа занятых рабочих. Этот эффект безработицы может оказывать сдерживающее воздействие на требования профсоюзов по повышению заработной платы. Профсоюз не может рассчитывать на поддержку своих членов, если он пытается так поднять ставку заработной платы, что в результате 20 или 30% его членов окажутся безработными.

⁴ Как видно из рис. 28-7, навязанная ставка заработной платы W_u делает кривую предложения труда абсолютно эластичной на участке $W_u a$. Если предприниматели нанимают любое количество рабочих в этом диапазоне, то будет эффективной заработная плата, навязанная профсоюзом, и ее следует платить; в противном случае профсоюз не будет обеспечивать предложение труда совсем, и предприниматели столкнутся с забастовкой. Если число нанятых предпринимателями рабочих превышает значения, соответствующие отрезку $W_u a$, то предприниматели будут вынуждены установить заработную плату выше профсоюзного минимума. Такая ситуация возникнет только тогда, когда кривая рыночного спроса на труд перемещается вправо так, что она пересекает участок aS на кривой предложения труда.

Профсоюзы могут смягчать безработицу, появившуюся в результате повышения заработной платы, двумя путями.

1. **Рост спроса.** Нормальный рост экономики со временем вызывает повышение спроса на большинство видов труда. Так, сдвиг вправо кривой спроса на труд на рис. 28-6 и 28-7 может с избытком компенсировать любое воздействие безработицы, которое в противном случае ассоциировалось бы с указанным повышением заработной платы. На требования профсоюзов о повышении заработной платы по-прежнему будет оказывать сдерживающее воздействие фактор занятости, но уже в виде не абсолютного сокращения числа рабочих мест, а скорее снижения темпа прироста вакантных мест.

2. **Эластичность.** Величина эффекта безработицы будет зависеть от эластичности спроса на труд. Чем менее эластичен спрос, тем меньше величина безработицы, которая возникает в результате конкретного увеличения ставки заработной платы. Если профсоюзы достаточно сильны, то они *могут добиться* в коллективных трудовых соглашениях оговорок, в соответствии с которыми сокращается возможность замены труда другими факторами производства и, следовательно, уменьшается эластичность спроса на труд членов профсоюза. Например, профсоюз способен вынудить предпринимателя принять правила, которые препятствуют внедрению нового оборудования и станков. Профсоюз может успешно договориться о выходном пособии или выплатах за приостановку производства, что повышает издержки фирмы по замещению труда капиталом, когда увеличиваются ставки заработной платы. Кроме того, профсоюз может добиться оговорок в трудовом соглашении о запрещении фирме передавать заказы субподрядчикам, где нет профсоюзов (более низкая заработная плата), тем самым эффективно препятствуя замещению более дешевым трудом труд рабочих, объединенных в профсоюзы.

По этим и другим причинам безработица оказывает менее ограничивающее воздействие на требования профсоюзов о повышении заработной платы, чем предполагается в наших моделях открытых и закрытых профсоюзов.

Модель двусторонней монополии

Теперь предположим, что на рынке труда, который является скорее монополистическим, чем конкурентным, сформировался сильный производственный профсоюз. Другими словами, давайте объединим монополистическую модель с моделью открытых профсоюзов. В результате возникнет **двусторонняя монополия**. Профсоюз является монополистическим «продавцом» труда в том смысле, что он контроли-

рует предложение труда и может оказать влияние на ставки заработной платы; он противостоит монополистическому нанимателю труда (или совокупности олигополистических нанимателей), который тоже может воздействовать на заработную плату путем изменения занятости. Такое положение не является ни исключительным, ни особым случаем. В таких важных отраслях, как сталелитейная, автомобильная, мясоперерабатывающая и производство сельскохозяйственной техники, «большой труд» — или один крупный производственный профсоюз — ведет переговоры с «большим бизнесом» — несколькими крупными промышленными гигантами.

Промежуточная ситуация. Эта ситуация показана на рис. 28-8, где рис. 28-7 просто накладывается на рис. 28-4. Монополистический наниматель будет стремиться к установлению заработной платы W_m ниже конкурентной равновесной ставки, а профсоюз будет настаивать на сверхравновесной конкурентной ставке заработной платы W_u . Что получится в результате такого взаимодействия? Нельзя сказать вполне определенно, какая из этих двух возможностей реализуется. Логически результат будет промежуточным в том смысле, что экономическая теория не объясняет, какой будет в итоге ставка заработной платы. Нам следует ожидать, что заработная плата установится где-то между W_m и W_u . Кроме того, сторона, обладающая в ходе заключения трудового соглашения большей силой и более эффективной стратегией, будет способна склонить оппонента принять ставку заработной платы более близкую к той, на которой она настаивает.

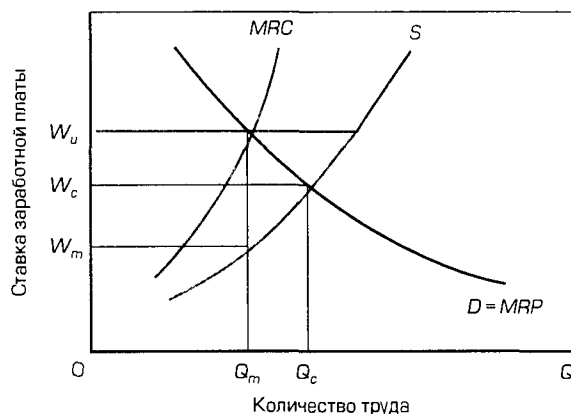


Рисунок 28-8. Двусторонняя монополия на рынке труда

Если монополист-наниматель стремится установить ставку заработной платы на уровне W_m , а открытый профсоюз, с которым он сталкивается, прилагает усилия, чтобы добиться ставки заработной платы, превышающей равновесную W_c , то результат явно будет промежуточным.

Желательный исход. Возможно, уровень заработной платы и занятости окажутся более социально приемлемыми, чем это можно предположить, исходя из термина «двусторонняя монополия». Монополия на одной стороне рынка *фактически может* уничтожить монополию на другой стороне рынка, что способствует установлению конкурентных или близких к конкурентным уровней ставок. Если бы на этом рынке доминировал профсоюз или администрация — то есть если бы фактическая ставка заработной платы устанавливалась либо на уровне W_u , либо на уровне W_m , — то занятость ограничивалась бы уровнем Q_m (где $MRP = MRC$), что ниже конкурентного уровня.

А теперь предположим, что монополия сила профсоюза почти компенсирует монополистическую силу администрации и достигается договоренность о ставке заработной платы, равной приблизительно W_c , которая является конкурентной. Если администрация соглашается с данной ставкой, то у нее исчезает стимул ограничивать занятость, и наниматель больше не может понижать заработную плату путем сокращения занятости. Так, администрация уравнивает договорную ставку заработной платы W_c ($= MRC$) с MRP и считает, что наиболее прибыльно нанимать рабочую силу в объеме, равном Q_c . Коротко говоря, в условиях монополии на обеих сторонах рынка труда возможна ситуация, когда установившаяся ставка заработной платы и уровень занятости подходят к конкурентным уровням ставок значительно ближе, чем в том случае, когда монополия существует только на одной стороне рынка. (*Ключевой вопрос 8.*)

Дискуссия о минимуме заработной платы

Со времени принятия в 1938 г. Закона о справедливых условиях труда в Соединенных Штатах существует федеральный **минимум заработной платы**. Минимум заработной платы колеблется в пределах от 40 до 50% средней заработной платы, выплачиваемой рабочим обрабатывающей промышленности, и составляет в настоящее время 4,25 дол. в час. Сейчас он распространяется приблизительно на 90% всех рядовых рабочих и служащих. Наше исследование влияния установления заработной платы профсоюзами ставит вопрос, каким образом эффективное законодательство о минимальной заработной плате может быть инструментом борьбы с бедностью.

Аргументы против минимума заработной платы. Критики, обосновывающие свои доводы на основе данных рис. 28-7, полагают, что установление эффективной (выше равновесной) минимальной ставки заработной платы просто приводит к тому, что кривые MRP и спроса на труд вновь сближаются, по-

скольку предпринимателям выгоднее нанимать меньше рабочих. Повышение издержек на заработную плату может даже привести к закрытию отдельных фирм. В результате бедные, низкооплачиваемые рабочие, для которых как раз и устанавливался минимум заработной платы, окажутся без работы! Разве не ясно, утверждают критики, что рабочему, который становится безработным при минимуме заработной платы, равном 4,25 дол. в час, стало еще хуже, чем если бы он был нанят по рыночной ставке заработной платы, равной, скажем, 3,5 дол. в час?

Другим основанием для критики является тот факт, что минимум заработной платы мало влияет на снижение уровня бедности. Минимум заработной платы устанавливается для обеспечения прожиточного минимума, который позволяет низкоквалифицированным рабочим зарабатывать столько, чтобы они и их семьи могли избежать бедности. Однако, по мнению критиков, основное действие минимума заработной платы направлено на работающих подростков, многие из которых принадлежат к относительно обеспеченным семьям.

Аргументы в пользу минимума заработной платы. Сторонники минимума заработной платы считают, что критики этой теории проанализировали воздействие минимума заработной платы в нереалистичном контексте. Рис. 28-7, утверждают приверженцы минимума заработной платы, строится на основании предположения о существовании конкурентного и статического рынка. Установление минимума заработной платы на монополистическом рынке труда (рис. 28-8) может привести к повышению ставок заработной платы, не вызывая безработицы. В самом деле, при повышении минимума заработной платы может произойти даже увеличение рабочих мест, благодаря тому, что у монополистического нанимателя исчезает стимул ограничивать занятость.

Более того, установление эффективного минимума заработной платы может повлечь за собой повышение производительности труда, при этом кривая спроса на труд перемещается вправо и, таким образом, перекрывается любой эффект безработицы, который в противном случае мог быть вызван установлением минимума заработной платы.

А как минимум заработной платы может воздействовать на повышение производительности труда? Во-первых, минимум заработной платы может *вызвать* шоковую реакцию у нанимателей. Иными словами, может оказаться, что фирмы, нанимающие преимущественно низкооплачиваемых рабочих, неэффективно применяют труд; повышение ставок заработной платы в связи с установлением минимума заработной платы, по всей видимости, окажет шоковое воздействие на эти фирмы и побудит их ис-

Ценообразование и использование ресурсов: определение заработной платы

пользовать труд более эффективно, в результате чего соответственно повысится производительность труда. Во-вторых, более высокая заработная плата приводит к увеличению реальных доходов, а следовательно, улучшению здоровья, повышению работоспособности, мотивации рабочих, что делает их труд более продуктивным.

Подтверждение. Какая точка зрения является правильной? Общее мнение, сложившееся на основе большого количества научных исследований минимума заработной платы, сводится к тому, что он порождает определенный уровень безработицы, особенно среди молодежи 16–19 лет. В частности, установление, что повышение минимума заработной платы на 10% приводит к снижению занятости подростков на 1–3%. Неблагоприятное воздействие оказывается и на молодежь в возрасте от 20 до 24 лет; 10%-ное повышение минимума заработной платы снижает занятость данной группы рабочих примерно на 1%. Чернокожие рабочие и женщины, которые составляли непропорционально большую часть низкооплачиваемых рабочих, как правило, больше страдают от сокращения занятости, чем белые рабочие-мужчины. Однако те, кто остается занятым, получают более высокий доход и имеют больше шансов избежать бедности. Таким образом, воздействие минимума заработной платы на сокращение масштаба бедности является двойственным. Те, кто теряет работу, еще глубже погружаются в бедность; те же, кто остается занятым, как правило, избегают бедности.

ДИФФЕРЕНЦИАЦИЯ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ

Почему руководители корпораций и профессиональные спортсмены получают более миллиона долларов в год, в то время как работники прачечных и клерки в розничных магазинах получают лишь 14 или 15 тыс. дол. в год? Почему диск-жокей в Сан-Диего получает 250 тыс. дол. в год, а некто, жарящий цыплят в кафетерии, зарабатывает всего 12 тыс. дол.? Табл. 28-3 показывает существование значительной дифференциации заработной платы в различных сферах деятельности. Наша задача — выяснить и понять причины дифференциации.

И снова, как и ранее, одной из причин является взаимодействие спроса и предложения. Если предложение какого-либо конкретного вида труда очень велико по сравнению со спросом на него, то в результате заработная плата будет низкой. И если спрос большой, а предложение относительно небольшое, то заработная плата будет очень высокой. Хотя такое объяснение можно взять за основу, оно не раскрывает всей специфики этого вопроса. Мы

же хотим знать, *почему* различаются условия спроса и предложения на различных рынках труда. Чтобы это сделать, мы должны рассмотреть те факторы, которые лежат в основе спроса и предложения конкретных видов труда.

Если бы: 1) все предложения труда рабочими были однородны; 2) все виды труда были одинаково привлекательными; 3) рынки труда были совершенно конкурентными, то все рабочие получали бы абсолютно одинаковую заработную плату. Такое утверждение вовсе не оригинально. Оно просто означает, что при наличии в экономике одного вида труда и фактически одного вида работ конкуренция приводит к единственной ставке заработной платы для всех рабочих. Это утверждение важно с той точки зрения, что оно раскрывает причины, почему на практике ставки заработной платы действительно различаются. 1. Рабочая сила — неоднородна по составу. Рабочие различаются по способностям, а также уровню подготовки и в результате попадают в не конкурирующие друг с другом профессиональные группы. 2. Виды работ различаются своей привлекательностью; неденежные компоненты заработной платы на различных рабочих местах также неодинаковы. 3. Рынки труда обычно характеризуются несовершенной конкуренцией.

Неконкурирующие группы

Рабочая сила является неоднородной по составу; рабочие в значительной степени различаются своими умственными и физическими способностями, а также уровнем образования и подготовки. Следовательно, в любой период времени можно считать, что рабочая сила состоит из ряда **неконкурирующих групп**, каждая из которых может включать одну

Таблица 28-3. Средние часовые ставки заработной платы в отдельных отраслях, август 1994 г.

Отрасль	Средний часовой заработок (в дол.)	Средний заработок в неделю (в дол.)
Производство битума	17,72	804
Автомобилестроение	16,86	769
Химическая	15,15	650
Строительство	14,77	588
Печать и издательская деятельность	12,12	469
Производство металлоконструкций	11,88	508
Пищевая	10,60	444
Отели и мотели	7,51	240
Розничная торговля	7,43	221
Прачечные и химчистка	7,35	249
Швейная	7,35	278

Источник: U.S. Department of Labor, Employment and Earnings. October, 1994.

или несколько профессий, которые и определяют состав данной группы.

Способности. Лишь относительно небольшое число людей может быть нейрохирургами, скрипачами, химиками-исследователями, диск-жокеями или профессиональными атлетами. В результате предложение этих конкретных видов труда будет очень небольшим по отношению к спросу на них и соответственно заработная плата — высокой. Эти и подобные им группы не конкурируют друг с другом или с другими квалифицированными или низкоквалифицированными рабочими. Скрипач не конкурирует с хирургом, а мусорщик или продавец не конкурируют ни со скрипачом, ни с хирургом.

Понятие неконкурирующих групп является достаточно гибким, его можно применять к различным подгруппам и даже к конкретным лицам в данной группе. Некоторые высококвалифицированные хирурги могут получать значительно больше своих менее квалифицированных коллег, выполняющих те же самые операции. Шакил О'Нил, Хаким Олайвон, Патрик Ивинг и другие требуют и получают жалование во много раз больше, чем средний профессиональный баскетболист. Почему? Потому что в любом случае их менее талантливые коллеги являются просто неравной заменой.

Вложения в человеческий капитал: образование. Эти неконкурирующие группы — так же, как и различия в заработной плате, — существуют еще и потому, что для достижения определенного уровня образования и навыков необходимы инвестиции в человеческий капитал. **Инвестиции в человеческий капитал** составляют затраты на образование и профессиональную подготовку, повышение квалификации, иными словами, все затраты, направленные на повышение производительности труда. Расходы на повышение производительности труда, как и расходы предпринимателя на приобретение машин и оборудования, можно отнести к капиталовложениям, поскольку *текущие* расходы предприниматель несет в надежде получить от них больше, чем он затратил путем увеличения *будущего* притока поступлений.

На рис. 28-9 показано, во-первых, что индивиды, потратившие больше средств на образование, действительно достигают более высоких доходов на протяжении своей карьеры, чем те, которые вложили в образование меньше. Во-вторых, заработки более образованных работников растут быстрее, чем заработки менее образованных. Основная причина здесь кроется в том, что более образованные работники обычно быстрее повышают квалификацию в процессе работы.

Хотя образование приводит к более высоким доходам, оно также требует известных издержек. Обучение в колледже включает не только прямые издержки (плату за обучение, учебники), но также

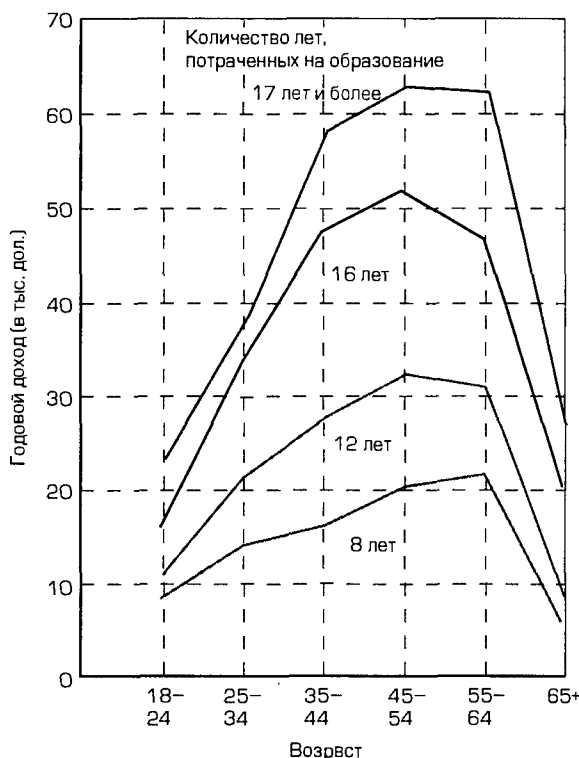


Рисунок 28-9. Уровень образования и индивидуальный доход

Более значительные инвестиции в образование позволяют получать более высокие доходы в течение всего периода работы. (U.S. Bureau of the Census (данные за 1991 г.).)

косвенные, или альтернативные, издержки (упущенные заработки). Компенсирует ли более высокая оплата более образованного работника эти издержки? По имеющимся оценкам, при инвестировании в обучение в старших классах прибыль составляет 10–13%, а для высшего образования — 8–10%. По общепринятому мнению, каждый год обучения поднимает заработную плату работника примерно на 8%. В последние годы также резко вырос разрыв в оплате труда выпускников средней школы и колледжей. После 1980 г. он изменился с 37 до 66% для женщин и с 34 до 60% для мужчин.

Выравнивающие различия в оплате труда

Если группа рабочих в определенной неконкурирующей группе может в равной степени выполнять несколько различных видов работ, то можно ожидать, что ставка заработной платы будет одинаковой для каждого из этих видов работ. Но это не так. Выпускники школы могут в равной степени стать и банковскими служащими, и неквалифицированными строительными рабочими. Однако за

эти виды труда платят разную заработную плату. Практически всюду строительные рабочие получают более высокую заработную плату, чем банковские служащие.

Эти различия можно объяснить на основе *неденежных аспектов* двух данных видов труда. Работа на строительстве предполагает грязные руки, боли в спине, несчастные случаи, нерегулярную занятость — как по сезонам, так и по циклам работ. Банковская работа — это белый воротничок, приятное окружение, кондиционер, незначительный риск несчастных случаев и увольнений. Легко понять, почему при прочих равных условиях люди предпочитают браться за бланки финансовых документов, а не за лопату. В результате подрядчики на стройках должны платить более высокую заработную плату, чем платят банки, чтобы компенсировать непривлекательность неденежных аспектов строительных работ. Такие различия в оплате труда называются **выравнивающими различиями**, потому что они предназначены для компенсации неденежных различий разнообразных видов работ.

Рынок в условиях несовременной конкуренции

Понятие неконкурирующих групп помогает объяснить дифференциацию заработной платы для различных видов работ, которые могут выполнять ограниченное число работников. Выравнивающие различия в оплате труда позволяют понять дифференциацию заработной платы для определенных видов работ, на которых заняты работники одной и той же неконкурирующей группы с одинаковой квалификацией. Отклонения от условий конкуренции в виде различных ограничений мобильности помогают объяснить различия в заработной плате на одних и тех же работах.

1. **Географическое ограничение мобильности.** Работники географически привязаны к одним и тем же местам проживания. Они неохотно идут на то, чтобы покинуть друзей, родственников, коллег, заставить своих детей поменять школу, продать свой дом, нести расходы и неудобства, связанные с адаптацией к новой работе и окружению. Географическая мобильность, вероятно, особенно низка у пожилых рабочих, имеющих стаж и гарантированные права на пенсионные выплаты. Кроме того, педиатр или стоматолог, который практикует в одном штате, может не удовлетворять лицензионным требованиям других штатов, и поэтому его географическая мобильность также ограничена. Или, например, работники, может быть, и хотят переехать, но просто не знают о возможностях или ставках заработной платы в других географических районах. Как заметил более двух веков тому назад Адам Смит: «Из всех видов багажа человека транспор-

тировать оказывается труднее всего». Нежелание или отсутствие у рабочих возможности мигрировать является причиной сохранения географической дифференциации заработной платы для одной и той же профессии.

2. **Институциональные ограничения мобильности.** К географическим ограничениям мобильности могут добавляться искусственные ограничения, устанавливаемые различными институтами. В частности, мы уже отмечали, что цеховые профсоюзы в определенных целях ограничивают число своих членов. В конце концов, если плотников и каменщиков становится много, то их заработная плата снижается. Низкооплачиваемый, не охваченный профсоюзом плотник из города Бруш, штат Колорадо, возможно, желает поехать в Чикаго на поиски более высокой заработной платы. Но его шансы на успех незначительны. Ему сложно получить профсоюзный билет, а если нет билета, то нет и работы. Определенные профессии связаны с аналогичными искусственными ограничениями. Например, в большинстве университетов лица, не имеющие соответствующей ученой степени, автоматически не принимаются на преподавательскую работу. Помимо компетентности и знания предмета преподавателю для найма на работу необходимо иметь прежде всего своего рода «профсоюзный билет» — ученую степень магистра, а еще лучше доктора.

3. **Социологические ограничения мобильности.** Наконец, мы должны признать существование социологических ограничений мобильности. Несмотря на наличие законодательства, женщины за одинаковую работу зачастую получают меньше, чем мужчины. Вследствие расовой и этнической дискриминации чернокожие американцы, лица испанского происхождения и представители других национальных меньшинств нередко вынуждены соглашаться на более низкую заработную плату за одну и ту же работу, чем их белые коллеги.

И последнее: все три рассмотренных фактора — неконкурирующие группы, выравнивающие различия в оплате труда и ограничения конкуренции на рынке, — играют определенную роль при объяснении фактической дифференциации заработной платы. Например, дифференциация заработной платы врача и строительного рабочего в основном объяснима с точки зрения неконкурирующих групп. Врачи входят в неконкурирующую группу, куда сложно попасть из-за необходимости обладать определенными способностями и иметь финансовые возможности для получения образования, в силу чего предложение труда незначительно по отношению к спросу, и соответственно в данной группе заработная плата является высокой. На строительных работах, где умственные способности и финансовые возможности имеют меньшее значение, предложение труда больше по сравнению

со спросом и заработная плата ниже, чем у врачей. Однако если бы и не существовало различий в оплате труда из-за непривлекательности работы строителя и проведения соответствующим профсоюзом политики ограничения членства, дифференциация, вероятно, могла бы быть даже больше.



♦ Профсоюзы могут добиться уровня заработной платы выше конкурентного, увеличивая спрос на труд, ограничивая предложение (закрытые профсоюзы) или путем переговоров (открытые профсоюзы).

♦ Двусторонняя монополия возникает в том случае, когда монополист ведет переговоры с открытым профсоюзом. В этой ситуации размер заработной платы и уровень занятости неопределенны.

♦ Сторонники установления минимальной заработной платы считают, что это эффективный метод помощи работающим беднякам; противники утверждают, что этот способ неправильно ориентирован и только провоцирует безработицу.

♦ Различия в уровне оплаты труда людей разных профессий связаны с различиями в способностях и образовательном уровне работников, неденежными различиями на рабочих местах и несовершенствами рынка.

ОПЛАТА ТРУДА И ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ

Модели определения заработной платы, представленные в этой главе, основаны на том, что заработная плата работника — это стандартная почасовая оплата, например 5, 10 или 25 дол. в час. На самом деле схемы оплаты обычно сложнее по своему составу и целям. Например, многие работники получают заработную плату, исчисленную в годовом, а не в почасовом исчислении. Часто система оплаты строится нанимателями таким образом, что позволяет добиться от работников требуемого уровня производительности.

Проблема «принципал–агент»

Фирмы нанимают работников, потому что они помогают производить товары и услуги, которые фирмы продают для получения прибыли. Работники могут рассматриваться как *агенты* — люди, нанятые для достижения целей фирмы. Фирмы могут рассматриваться как *принципалы*, то есть те, кто нанимает других (агентов) для помощи в достижении своих целей. Принципалы и их агенты имеют общие интересы. Целью принципала (фирмы) явля-

ется получение прибыли, а агенты (работники) хотят помочь фирме получить прибыль, чтобы им выплатили заработную плату.

Но интересы фирм и работников не во всем совпадают, и когда эти интересы расходятся, возникает так называемая **проблема «принципал–агент»**. Агенты могут начать **уклоняться от работы**, то есть прилагать меньше усилий к работе, чем договорились, или устраивать несанкционированные перерывы в работе. Работники могут улучшить свое благосостояние, увеличивая досуг путем сокращения рабочих усилий и реального рабочего времени и не уменьшая своего дохода. Ночной сторож на складе может уходить с работы раньше времени или читать на работе роман вместо того, чтобы обходить помещение. Менеджер, имеющий фиксированную ставку, может проводить много времени вне офиса, совершая поездки по личным делам, а не занимаясь делами компании.

Фирмы (принципалы) имеют побудительные стимулы к сокращению или прекращению уклонения от работы. Один из вариантов — наблюдать за работниками, но необходимое наблюдение часто трудно и дорого установить и вести. Можно нанять другого работника, чтобы он присматривал за ночным сторожем, но это удвоит издержки на обеспечение безопасности склада. Другой способ решения проблемы «принципал–агент» — разработать **мотивирующую схему оплаты**, которая более тесно свяжет оплату труда работника с его производительностью. Такие мотивирующие схемы оплаты включают сдельную оплату, комиссионные и гонорары, выплату премий и доли от полученной фирмой прибыли, оплату за выслугу лет и плату за эффективный труд.

Сдельная оплата труда. *Сдельная оплата труда* — это плата, пропорциональная числу единиц произведенной продукции. Оплачивая сборщикам фруктов за бушель и машинисткам за страницу, принципал может не беспокоиться об увилывании от работы и об издержках на наблюдение за работниками.

Комиссионные и гонорары. В отличие от сдельной оплаты, которая связывает оплату с количеством произведенной продукции, комиссионные и гонорары связывают оплату со *стоимостью* продаж. Ризлеры, страховые агенты, брокеры и розничные продавцы обычно получают *комиссионные*, рассчитанные на базе денежной стоимости продаж. *Гонорары* выплачиваются артистам за выступления и авторам в виде определенного процента доходов от продаж.

Премии и доля прибыли. *Премии* — это выплаты сверх годовой зарплаты, основанные на успехах деятельности конкретного работника или фирмы. Профессиональный игрок в бейсбол может получать премии за высокий процент успешных ударов, число результативных подач, с которых были забиты мячи, и т.п. Менеджер может получать премии, основан-

Ценообразование и использование ресурсов: определение заработной платы

ные на прибыльности его подразделения. Определенный процент распределяемой прибыли может выплачиваться служащим — такая практика известна как «участие в прибылях».

Надбавки за выслугу лет. Чем дольше человек работает на данном рабочем месте, тем выше в целом его заработной платы. Объяснение этому состоит в том, что и служащим, и работникам выгодно платить более молодым работникам меньше, чем *MRP*, а более старым работникам больше, чем *MRP*. Такая *оплата за выслугу лет* может быть недорогим способом сокращения уклонения от работы, когда издержки на мониторинг высоки. Если нерадивые работники будут обнаружены и уволены, они потеряют высокую оплату, которая причиталась бы им в последующие годы. С точки зрения фирмы сокращается текучесть кадров, так как увольняющиеся работники теряют оплату за выслугу лет. Меньшая текучесть означает применение труда более опытных и, следовательно, более производительных работников. Увеличившаяся производительность работников — это источник дополнительных доходов от продаж, за счет которых и фирма, и работники повышают соответственно свои прибыли и оплату. Молодые работники согласны получать зарплату, которая вначале меньше, чем их *MRP*, для получения возможности участвовать в рынке рабочей силы, где со временем результат будет противоположным. Увеличение усилий и более высокая производительность могут привлекать работников, потому что эти факторы являются источником более высоких заработков.

Оплата за эффективный труд. Понятие *эффективный труд* предполагает, что наниматели могут получить от своих работников больше трудовых усилий, если будут платить им относительно более высокую, то есть выше равновесного уровня, заработную плату. Посмотрим снова на рис. 28-3, на котором показан конкурентный рынок рабочей силы с равновесным уровнем оплаты в 6 дол. Как изменилась бы ситуация на рынке, если бы наниматель решил заплатить цену выше равновесной — 7 дол. в час? Вместо того чтобы поставить фирму в невыгодное положение по сравнению с фирмами-конкурентами, платящими по 6 дол. в час, более высокая зарплата *потенциально поможет* увеличить усилия работников и производительность труда, так что издержки на единицу рабочей силы на самом деле снизятся. Например, если каждый работник производит 10 единиц продукции в час при оплате 7 дол. по сравнению с 6 единицами при оплате в 6 дол., то затраты на единицу рабочей силы составят только 70 центов (= 7/10) для фирмы, платящей высокую зарплату, по сравнению с 1 дол. (= 6/6) для фирмы, платящей равновесную зарплату.

Оплата выше равновесной может повысить эффективность труда работника несколькими спосо-

бами. Более высокая зарплата позволяет фирме привлекать более квалифицированных работников, обладающих также более высокой ответственностью. Текучесть будет ниже, что сформирует более опытную рабочую силу, повысит производительность труда и приведет к меньшим издержкам на набор и обучение работников. Так как альтернативные издержки от потери высокооплачиваемого труда выше, то работники, скорее всего, будут прилагать больше усилий под меньшим наблюдением.

Два дополнения

Наше обсуждение схем оплаты труда пропорционально его производительности требует двух дополнительных комментариев.

Решения, создающие проблемы. Решения проблемы «принципал—агент» иногда приводят к нежелательным результатам. Первый пример. В начале 90-х годов фирма *Sears* предложила консультантам по обслуживанию в автомобильных мастерских дополнительные комиссионные, основанные на денежной сумме рекомендованных и купленных услуг и запчастей. Идея состояла в том, чтобы пробудить дополнительный интерес к работе у консультантов по обслуживанию с помощью доли от прибылей корпорации. Выявляя и устраняя дефекты автомобилей, консультанты по обслуживанию могли бы увеличить прибыли *Sears*, увеличив одновременно и свою оплату труда.

Но план провалился. В 1992 г. правительственные чиновники обнаружили широко распространенное мошенничество в автомастерских фирмы *Sears* в Калифорнии. Оказалось, что многие консультанты по обслуживанию рекомендовали проводить ремонт, когда он не требовался, предлагали замену пружин и амортизаторов, чтобы увеличить продажи и свои комиссионные. Этот обман в Калифорнии стал известен по всей стране, вызвал судебные действия со стороны правительства и привел к большим убыткам для фирмы *Sears*.

Второй пример: в 1987 г. работники завода *General Motors* в городе Флинт, штат Мичиган, штамповали детали кузова для автомобилей. Для поддержания командного духа менеджеры *General Motors* разрешили 500 рабочим ежедневно уходить с фабрики, не пробивая на карточках время ухода. Работники имели право уходить, когда выполнили дневную норму выработки. К удивлению руководства *General Motors*, нововведение привело к резкому повышению производительности труда. Совместно работники, а некоторые из них работали на заводе по 20 лет, нашли новые способы выполнять свое суммарное задание к полудню.

Настоящая проблема возникла тогда, когда руководство *General Motors* обнаружило, что платит

ПОСЛЕДНИЙ ШТРИХ

ОПЛАТА И РЕЗУЛЬТАТИВНОСТЬ
В ПРОФЕССИОНАЛЬНОМ БЕЙСБОЛЕ

Профессиональный бейсбол стал интересной «лабораторией», в которой эмпирически прошли испытания предположения сторонников теории заработной платы.

До 1976 г. каждый профессиональный игрок в бейсбол был связан с одной-единственной командой в силу так называемого «резервного пункта», в соответствии с которым игрокам не разрешалось продавать свой талант на открытом (конкурентном) рынке. Иначе говоря, «резервный пункт» олицетворял монополистическую власть команды, первой заключившей контракт с игроком. Как следует из данной главы и соответственно теории рынка труда, эта монополистическая власть позволяла командам платить заработную плату игрокам в меньшем размере, чем их предельный продукт в денежной форме (МРР). Однако после 1976 г. основные игроки Лиги получили право становиться «свободными агентами» в конце шестого сезона игры и продавать свои услуги любой команде. Ортодоксальная теория утверждает, что у «свободных агентов» жалование должно повышаться и приближаться по своей величине к их МРР. Исследования подтверждают это предположение.

Скалли* обнаружил, что до того, как игроки в бейсбол превратились в «свободных агентов», их жалование было значительно ниже МРР. Скалли вычислил МРР игрока следующим образом. Вначале он определил взаимосвязь доли выигрышей команды и величины ее дохода. Затем он оценил взаимосвязь различных возможных показателей результативности игрока и долей выигрышей команды. Он установил, что соотношение ударов и перебежек для питче-

Таблица 1. Предельные продукты в денежной форме и жалование профессиональных бейсболистов-питчеров, 1968–1969 гг.

(1) Результативность*	(2) Предельный продукт в денежной форме (в дол.)	(3) Жалование (в дол.)
1,60	57 600	31 100
1,80	80 900	34 200
2,00	104 100	37 200
2,20	127 400	40 200
2,40	150 600	43 100
2,60	173 900	46 000
2,80	197 100	48 800
3,00	220 300	51 600
3,20	243 600	54 400
3,40	266 800	57 100
3,60	290 100	59 800

* Соотношение ударов и перебежек.

Источник: Scully. Op. cit. P. 923.

ров** и среднее число ударов хиттеров*** являются наилучшими показателями вклада игрока в выигрыш команды. Эти обе оценки были объединены для расчета вклада игрока в общий доход команды.

Как отмечалось, Скалли рассчитал, что до положения о «свободных агентах» расчетные МРР как питчеров, так и хиттеров были значительно выше их жалования. В табл. 1 приведены соответствующие данные по питчерам. В столбце (1) указана результативность питчеров, найденная из соотноше-

* Scully G. W. Pay and Performance in Major League Baseball// American Economic Review. December 1974. P. 915–930.

** Питчеры — игроки, подающие мячи. — Прим. ред.

*** Хиттеры — игроки, отбивающие мячи. — Прим. ред.

полную ставку за работу, которая теперь выполняется за полдня, и повысило дневную норму выработки. Работники поняли, что руководство их предало, и начали угрожать забастовкой.

Снова о равновесии. Планы оплаты по выработке также говорят нам о том, что определение равновесия на рынке рабочей силы является часто более сложной проблемой, чем простое определение уровня оплаты труда и занятости (см. с рис. 28-3 по

рис. 28-8). Когда возникают проблемы «принципал-агент», включая уклонение от работы и издержки на мониторинг, решения должны приниматься с учетом наиболее эффективной схемы оплаты. Когда очевидно, что рабочие усилия и производительность связаны с формой оплаты труда, выбор плана оплаты должен быть безразличен ни нанимателю, ни служащему, ни обществу.

РЕЗЮМЕ

1. Заработная плата — это цена, уплачиваемая за единицу времени предоставления услуг труда.

2. Долгосрочный рост реальной заработной платы тесно коррелирует с производительностью труда.

3. Международные сравнения показывают, что реальная заработная плата в Соединенных Штатах относительно более высокая, но не самая высокая в мире.

ния ударов и перебежек за все время игры в команде. Чем выше это соотношение, тем лучше игрок. В столбце (2) указаны *MRP* с учетом расходов на подготовку игрока, а в столбце (3) показано фактическое среднее жалование питчеров в зависимости от их класса. Как и ожидалось, жалование было гораздо ниже, чем *MRP*. Даже питчеры низкой квалификации (у которых соотношение ударов и перебежек составляет 1,6) получали в среднем заработную плату, равную приблизительно 54% их *MRP*. Заметим также, что разрыв между *MRP* и средним жалованием увеличивается по мере возрастания класса игрока. «Звезды» эксплуатировались сильнее других игроков. По расчетам Скалпи, лучшие питчеры получали жалование, которое составляло не более 21% их *MRP*. То же самое относится и к хиттерам. Например, наименее результативные хиттеры в среднем получали жалование, равное приблизительно 37% их *MRP*.

Соммерс и Квинтон* оценили экономическую «судьбу» 14 игроков, являющихся первыми «свободными агентами». В соответствии с теорией рынка труда их исследование показало, что введение института «свободных агентов» в условиях конкуренции значительно приблизило размер жалования «свободных агентов» к их *MRP*. Данные по пяти питчерам — «свободным агентам» показаны в табл. 2, откуда видно, насколько близки значения *MRP* и жалования. Хотя разница между *MRP* и жалованием больше у хиттеров, Соммерс и Квинтон сделали вывод, что отход от монопсонического «резервного пункта» договора «поставил владельцев команд в попечение, когда они, как правило, вынуждены платить игрокам в соответствии с их вкладом в доход команды».

Как прореагировали владельцы бейсбольных команд на повышение жалования при введении института «свободных

Таблица 2. Предельный продукт в денежной форме и затраты на игрока** (1977 г.)

(1) Питчер	(2) Предельный продукт в денежной форме (в дол.)	(3) Годовые контрактные затраты (в дол.)
Гарланд	282 091	230 000
Жуллетт	340 846	349 333
Фингерс	303 511	332 000
Кэмпбелл	205 639	210 000
Александр	166 203	166 667

* * Включает годовое жалование, премии, стоимость страхового полиса, отложенные платежи и т.п.

Источник: Sommers, Quinton. Op. cit. P. 432.

агентов»? В начале 1986 г. Союз игроков выразил сожаление по поводу того, что 26 бейсбольных клубов в 1985 г. предприняли совместные усилия против подписания договора с любым игроком, который стап «свободным агентом». Фактически из 62 игроков, ставших «свободными агентами» в 1985 г., только двое подписали контракт с другой командой до начала сезона. По сути дела, игроки обвиняли владельцев команд в том, что те попытались восстановить ту власть монопсонии, которой они обладали раньше. Такая акция противозаконна, ибо она нарушает основной коллективный трудовой договор между игроками и владельцами команд. Осенью 1987 г. арбитражный суд постановил, что владельцы бейсбольных команд устроили заговор в целях «разрушения» рынка «свободных агентов» и пострадавшим игрокам надпежит возместить финансовый ущерб, а в 1990 г. суды постановили, что владельцы клубов должны возместить игрокам потерянные заработки в размере 102,5 млн дол.

*Sommers P. M. and Quinton N. Pay and Performance in Major League Baseball: The Case of the Family of Free Agents//Journal of Human Resources. Summer, 1982. P. 426-435.

4. Реальные заработки на протяжении последних 15 лет не возрастали.

5. Конкретные ставки оплаты зависят от структуры рынка труда. На конкурентном рынке равновесная заработная плата и уровень занятости определяются точкой пересечения кривых спроса и предложения.

6. Однако в условиях монопсонии кривая предельных издержек на ресурс будет располагаться выше кривой предложения ресурса, так как монопсонист должен повышать ставки заработной платы при найме дополнительных работников и платить эту более высокую заработную плату *всем* работникам. Монопсонист будет нанимать меньше работников, чем в условиях конкуренции, чтобы добиться более низкой ставки заработной платы (издержек), чем конкурентная ставка, и тем самым получить больше прибыли.

7. Профсоюз может повысить конкурентные ставки заработной платы путем: а) увеличения производного спроса на труд; б) ограничения предложения труда с помощью закрытых профсоюзов; в) непосредственного увеличения ставки заработной платы выше равновесной с помощью открытых профсоюзов.

8. Во многих важных отраслях рынок труда принимает форму двусторонней монополии, при которой сильный профсоюз «продает» труд монопсоническому нанимателю. Результат данной модели рынка труда не может быть определен логически.

9. Рабочие, объединенные в профсоюзы, получают заработную плату в среднем на 10–15% выше по сравнению с нечленами профсоюзов.

10. Среди экономистов нет единодушного мнения о необходимости установления минимума за-

работной платы в качестве механизма предотвращения бедности. С одной стороны, установление минимума заработной платы порождает безработицу среди некоторых низкооплачиваемых категорий работников, с другой стороны, он приводит к росту доходов тех, кто продолжает работать.

11. Дифференциацию заработной платы в целом можно объяснить наличием: а) неконкурирующих групп, то есть разницей в способностях и уровне подготовки различных групп работников; б) выравнивающих различий в оплате труда, которые ком-

пенсируют неденежные различия разных видов труда; в) отклонений от условий конкуренции на рынке в виде географического, искусственного и социологического ограничения мобильности.

12. Проблема «принципал–агент» возникает, когда работники уклоняются от работы, то есть прилагают меньше усилий, чем от них ожидалось. Фирмы могут бороться с этим, следя за работниками или создавая мотивирующие схемы оплаты, которые связывают получаемое вознаграждение с объемом приложенных усилий.

ТЕРМИНЫ И ПОНЯТИЯ

Номинальная и реальная заработная плата
(*nominal and real wages*)

Конкурентный рынок труда (*competitive labor market*)

Монополия (*monopsony*)

Открытые и закрытые профсоюзы (*exclusive and inclusive unionism*)

Лицензирование работников (*occupational licensing*)

Двусторонняя монополия (*bilateral monopoly*)

Минимум заработной платы (*minimum wage*)

Дифференциация заработной платы (*wage differentials*)

Неконкурирующие группы (*noncompeting groups*)

Инвестиции в человеческий капитал (*human capital investment*)

Выравнивающие различия (*compensating differences*)

Проблема «принципал–агент» (*principal–agent problem*)

Уклонение от работы (*shirking*)

Мотивирующие схемы оплаты (*incentive pay plan*)

ВОПРОСЫ И УЧЕБНЫЕ ЗАДАНИЯ

1. Объясните, почему общий уровень заработной платы в Соединенных Штатах выше, чем в большинстве других стран. Какой самый важный фактор определяет повышение ставок средней реальной заработной платы в США на протяжении длительного периода?

2. Какими факторами можно объяснить отсутствие роста реальной заработной платы в последние 15 лет?

3. **Ключевой вопрос.** Объясните определение заработной платы на рынке труда, на котором рабочие не объединены в профсоюзы, а многие фирмы активно конкурируют за услуги труда. Представьте эту ситуацию графически, используя величину W_1 для обозначения равновесной ставки заработной платы и Q_1 для обозначения числа рабочих, которые нанимаются фирмой как одна группа. Сравните кривую предложения труда для отдельной фирмы с кривой предложения труда для всего рынка и объясните разницу. На графике фирмы обозначьте совокупный доход, совокупные издержки на заработную плату и выручку, идущую на оплату нетрудовых ресурсов.

4. **Ключевой вопрос.** Заполните следующую таблицу предложения труда для фирмы, нанимающей работников в условиях конкуренции.

Единицы труда	Ставка заработной платы (в дол.)	Совокупные издержки на труд (фонд заработной платы) (в дол.)	Предельные издержки на ресурс (труд) (в дол.)
0	14	_____	_____
1	14	_____	_____
2	14	_____	_____
3	14	_____	_____
4	14	_____	_____
5	14	_____	_____
6	14	_____	_____

а. Представьте графически кривые предложения труда и предельных издержек на ресурс (труд) для данной фирмы. Объясните взаимосвязь этих кривых.

б. Сравните эти данные с данными спроса на труд в вопросе 2 в главе 27. Какова будет равновесная ставка заработной платы и уровень занятости? Объясните почему.

5. Используйте диаграмму, которую вы начертили при ответе на вопрос 3. Предположим, что ранее конкурировавшие фирмы образуют ассоциацию нанимателей, которая нанимает рабочую силу, как это делал бы монополист. Опишите словами влияние этого события на заработную плату и заня-

тость. Исправьте диаграмму, показав монополистический уровень заработной платы и занятости как W_2 и Q_2 соответственно. Используя модель монополии, объясните, почему администрация больницы иногда жалуется на «нехватку» медсестер. Есть ли у вас соображения, как ликвидировать эту нехватку?

6. Ключевой вопрос. Предположим, что фирма-монополист нанимает работников и может заплатить первому рабочему по ставке 6 дол., но ей придется повышать ставку заработной платы на 3 дол. для привлечения каждого последующего рабочего. Представьте графически новые кривые предложения труда и предельных издержек на труд и объясните их соотношение. Сравните эти новые данные с данными в вопросе 2 главы 27. Какой теперь будет равновесная ставка заработной платы и уровень занятости? Почему они отличаются от данных в вопросе 4?

7. Опишите используемые профсоюзами методы повышения заработной платы. Оцените необходимость каждого из них с точки зрения: а) профсоюза; б) общества в целом. Объясните следующее утверждение: «Цеховые профсоюзы непосредственно ограничивают предложение труда; отраслевые профсоюзы опираются на рыночные рычаги для ограничения числа рабочих мест».

8. Ключевой вопрос. Предположим, что монополист платит ставку заработной платы, равную W_m , и нанимает Q_m рабочих, как показано на рис. 28-8. Теперь предположим, что создан отраслевой профсоюз, который вынуждает предпринимателя согласиться на ставку заработной платы, равную W_c . Объясните устно и используя график, почему в этом случае повышение ставки заработной платы будет сопровождаться возрастанием числа нанятых рабочих.

9. Критик минимума заработной платы утверждает: «Действие законодательства о минимуме заработной платы имеет последствия, прямо противоположные тем, которых ожидали его сторонники. Государство может законодательно установить минимум заработной платы, но не может заставить предпринимателя нанимать рабочих неприбыльно. Фактически минимум заработной платы приводит к безработице среди низкооплачиваемых рабочих, которые вряд ли могут позволить себе отказаться от их незначительных доходов». Вы согласны с таким утверждением? Какое влияние оказывает в этом случае эластичность спроса на труд? Какие факто-

ры могут компенсировать потенциальное воздействие минимума заработной платы на безработицу?

10. Получают ли в среднем рабочие — члены профсоюза более высокую заработную плату, чем рабочие, не объединенные в профсоюзы?

11. Какие основные факторы используются при объяснении дифференциации заработной платы? Каково будет долговременное воздействие значительного повышения безопасности подземных работ шахтеров на ставки их заработной платы по сравнению с другими рабочими?

12. «У многих низкооплачиваемых членов общества, например у поваров экспресс-кафе, как правило, относительно плохие условия труда. Следовательно, понятие выравнивающих различий в оплате труда неверно». Вы согласны с таким утверждением? Объясните.

13. Что подразумевается под инвестициями в человеческий капитал? Используйте данное понятие для объяснения: а) дифференциации заработной платы; б) роста реальной заработной платы в Соединенных Штатах за длительный период. За что в основном критикуется теория человеческого капитала?

14. Что представляет собой проблема «принципал-агент»? Работали ли вы когда-нибудь в учреждении, где эта проблема возникла? Если да, то думаете ли вы, что усиленное наблюдение за работниками решило бы проблему? Почему фирмы не нанимают больше инспекторов, чтобы исключить уклонение от работы?

15. Профессиональным игрокам в бейсбол платят только за первые четыре игры из потенциальных семи игр Мировой серии. Объясните, почему это так.

16. Понятие оплаты за эффективность предполагает, что уровень заработной платы выше равновесного вызовет повышение производительности работника. Какими конкретными способами более высокая заработная плата может привести к повышению производительности труда? Почему молодые работники одобряют план оплаты за выслугу лет, при котором им сначала платят меньше MRP ?

17. («Последний штрих».) Исходя из вашего понимания конкурентного и монополистического рынков труда, дайте объяснение изменений уровня заработной платы профессиональных игроков в бейсбол, вызванных свободным наймом.

ЦЕНЫ И ИСПОЛЬЗОВАНИЕ РЕСУРСОВ: РЕНТА, ПРОЦЕНТЫ И ПРИБЫЛИ

В мегаполисах типа Токио один акр земли может продаваться более чем за 85 млн дол. Один акр пустыни около казино Лас-Вегаса может стоить 650 тыс. дол., в то время как один акр земли посреди пустыни Невада можно купить за 60 дол. *Как устанавливаются цены на землю и от чего зависит размер ренты?*

Если вы вложили деньги в трехмесячный депозитный сертификат в начале 1991 г., вы, вероятно, получили процентную ставку около 7%. Годом позже по этому сертификату выплачивали только 3,7%. *Какие факторы определяют процентные ставки и их изменения?*

Средства массовой информации постоянно сообщают о прибылях и убытках фирм и отраслей. Изготовители видеоигр «нинтендо» и «сега» получили большую прибыль. А фирма, которая производит AZT — лекарство, продлевающее жизнь больным СПИДом, — удвоила за три года свои прибыли. Тем временем прибыли производителей автомобилей резко менялись, а авиалинии в последнее время имели рекордные убытки. *Каковы источники прибылей и убытков? Какие функции они выполняют?*

Две предыдущие главы были посвящены рынкам труда, так как заработная плата и жалование составляют $\frac{3}{4}$ американского национального дохода. В этой главе мы займемся изучением трех остальных источников дохода — ренты, процентами и прибылью, — которые составляют оставшуюся $\frac{1}{4}$ национального дохода.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ РЕНТА

Для большинства людей термин «рента» означает кажущуюся непомерно высокой сумму, которую следует платить за двухкомнатную квартиру или комнату в общежитии. Для руководителя предприятия «рента» означает выплаты за использование здания завода, оборудования или складского хозяйства. При более тщательном рассмотрении обнаруживается, что эти определения ренты, основывающиеся на здравом смысле, являются не совсем понятными и двусмысленными. Рента за комнату в общежитии,

например, включает проценты на денежный капитал, который занимает университет у правительства или частных лиц для финансирования строительства общежития, на заработную плату сторожу и уборщицам, оплату коммунальных услуг и т.д.

Поэтому экономисты используют термин «рента» в более узком, но менее двусмысленном значении. **Экономическая рента** — это цена, уплачиваемая за использование земли и других природных ресурсов, количество которых (их запасы) строго ограничено. Именно уникальные условия предложения земли и других природных ресурсов — их фиксированное ко-

личество — отличают рентные платежи от заработной платы, процентов и прибыли.

Рассмотрим эту особенность и соответствующие выводы, используя метод анализа спроса и предложения. В целях упрощения предположим, что все земли имеют одно и то же качество, другими словами, что каждый имеющийся акр земли одинаково производителен. Предположим также, что вся земля используется для производства только одного продукта, скажем зерна. И наконец, предположим, что земли арендуются на конкурентном рынке, то есть много фермеров, производящих зерно, предъявляют спрос на землю, а много землевладельцев предлагают землю на рынке.

На рис. 29-1 кривая SS показывает предложение пахотной земли, имеющейся в наличии, а кривая D_2 — спрос фермеров на использование этой земли. Как и на все иные экономические ресурсы, спрос на землю является производным. Кривая спроса плавно опускается в соответствии с законом уменьшающегося плодородия, а также в связи с тем, что для фермеров как группы цена продукта должна уменьшаться, чтобы они могли продавать дополнительные единицы продукции.

Совершенно неэластичное предложение

Уникальность нашего анализа вытекает из особенностей предложения земли. Где бы практически ни использовалась земля, ее предложение всегда будет абсолютно неэластичным, что и отражается положением кривой SS . Земля не имеет издержек производства: это «бесплатный и невозпроизводимый дар природы». Можно только констатировать, что в хозяйственном обороте имеется определенное количество земли. Конечно, верно и то, что внутри существующих границ землю можно сделать более пригодной для хозяйственного использования путем очистки, дренажа и ирригации. Но все это приводит только к улучшению качества, а не изменению количества земли как таковой. Более того, подобное изменение качества используемой земли составляет незначительное в абсолютном измерении увеличение общего количества земли в обороте и поэтому не противоречит основному аргументу, что предложение земли и иных природных ресурсов фактически строго ограничено.

Изменения спроса на землю

Фиксированное предложение земли означает, что спрос выступает единственным действенным фактором, определяющим земельную ренту; предложение будет в таком случае пассивным фактором. Какие факторы определяют спрос на землю? Об этих факторах говорилось в главе 27 — цена продукции,

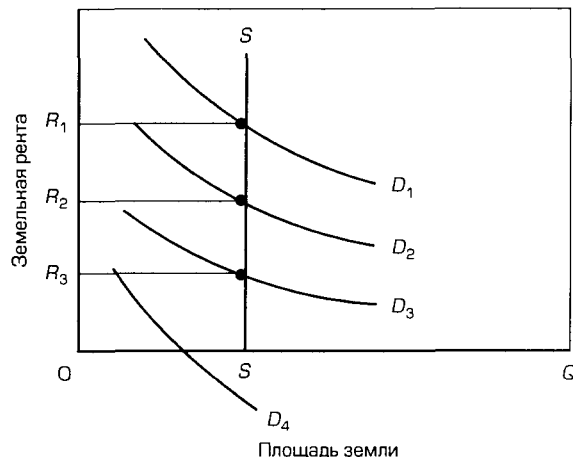


Рисунок 29-1. Определение размера земельной ренты

Поскольку предложение земли и других природных ресурсов совершенно неэластично (SS), то спрос является единственным действенным фактором, определяющим земельную ренту. Увеличение (с D_2 до D_1) и сокращение (с D_2 до D_3) спроса приводит к значительным изменениям размера ренты (с R_2 до R_1 и R_2 до R_3). Если спрос очень небольшой (D_4) относительно предложения, то земля выступает как «бесплатный товар».

выращенной на этой земле, производительность земли (которая частично зависит от количества и качества ресурсов, в сочетании с которыми используется земля, и цены на них).

Если на рис. 29-1 спрос на землю повышается с D_2 до D_1 или снижается с D_2 до D_3 , то земельная рента должна изменяться от R_2 до R_1 или R_3 , причем количество предложенной земли остается неизменным — OS . Изменения величины экономической ренты не будут оказывать никакого влияния на количество имеющейся земли; предложение земли просто не может быть увеличено. Иными словами, на изменение спроса на землю значительное влияние оказывает динамика цен, количество же предложенной земли практически не влияет на спрос. Если спрос на землю равен только D_4 , то земельная рента будет равна нулю; земля будет «бесплатным товаром», потому что спрос настолько мал, что не влияет на цену. Подобная ситуация наблюдалась в истории США в эпоху свободных земель.

Рис. 29-1 помогает объяснить астрономические цены на землю в Японии, приведенные в начале этой главы. Население Японии составляет 120 млн человек, то есть примерно половину населения Соединенных Штатов. Однако площадь земель Японии составляет только 4% от площади земель Соединенных Штатов. Более того, пригодная для жизни земля в Японии составляет только $1/60$ такой же земли в Соединенных Штатах. Учитывая это, легко

понять, почему один квадратный метр земли в центре Токио оценивался в 1990 г. в 279 тыс. дол.¹

Земельная рента – это излишек

Абсолютную неэластичность предложения земли следует сравнить с относительной эластичностью таких материальных ресурсов, как строения, оборудование, складские помещения. Совокупное предложение этих ресурсов *не фиксировано*. Повышение цен на них будет побуждать предпринимателей строить и предлагать большее количество этих ресурсов. И наоборот, падение цен на них приведет к тому, что предприниматели будут допускать изнашивание имеющихся зданий, оборудования и не станут их заменять. Подобная аргументация относится и к общему предложению труда. В определенных рамках более высокий уровень заработной платы будет побуждать большее число рабочих вливаться в рабочую силу, а более низкая заработная плата будет вынуждать их выходить из числа занятых. Другими словами, кривая предложения неземельных ресурсов плавно поднимается, таким образом, цены таких ресурсов выполняют **побудительную функцию**. Высокая цена стимулирует увеличение предложения, низкая цена – сокращение предложения.

Однако в отношении земли дело обстоит иначе. Рента не выполняет никакой побудительной функции, поскольку совокупное предложение земли фиксировано. Если рента составляет 10 тыс. дол., 500 дол., 1 дол. или 0 дол. за акр, то, независимо от цены, в распоряжении общества будет находиться одинаковое количество земли, пригодной для производства продукции. Другими словами, величиной ренты можно было бы пренебречь, и это не оказало бы никакого воздействия на производственный потенциал экономики. По этой причине экономисты считают ренту своего рода *излишком*, то есть платой, которая не является необходимой в том смысле, что она не обеспечивает наличие земли в экономике².

¹ См.: Stone D. and Ziemba W. T. Land and Stock Prices in Japan// Journal of Economic Perspectives. Summer, 1993. P. 150.

² Пылливый читатель заметил, что часть – в некоторых случаях довольно значительная – доходов в виде заработной платы и жалования также может считаться излишком в том смысле, что эти доходы превышают минимальный объем, необходимый для индивида. Например, в 1994 г. среднее жалование, выплачиваемое бейсболистам основной лиги, составляло около 1189 тыс. дол. в год. А наиболее близко связанные с ними в профессиональном отношении люди, скажем тренер и игрок команды колледжа, зарабатывали только 40 тыс. или 50 тыс. дол. в год. Поэтому большая часть текущего дохода профессиональных бейсболистов представляет собой излишек. Заметим, что в конце своей карьеры профессиональные спортсмены иногда предпочитают получать значительно меньшее жалование, чем заниматься другой работой.

Единый налог на землю

Если исходить из того, что земля является бесплатным даром природы и на ее производство не требуется никаких затрат, то почему следует платить ренту тем, кто по воле случая или по наследству оказался собственником земли? Социалисты давно утверждают, что всякая земельная рента – это незаработанный доход. Поэтому, заявляют они, землю следует национализировать – передать в собственность государству, – с тем чтобы любые платежи за ее пользование могли бы быть направлены государством на улучшение благосостояния всего населения, а не собственников земли, которые находятся в меньшинстве.

Предложение Генри Джорджа. В Соединенных Штатах критика в адрес рентных платежей приняла форму движения за единый налог, которое получило значительную поддержку в конце XIX в. Порожденное нашумевшей книгой Генри Джорджа «Прогресс и бедность» (1879) реформистское движение основной упор делало на то, что экономическую ренту можно обложить полным налогом, не уменьшая имеющегося предложения земли или соответственного производственного потенциала экономики в целом.

Джордж отмечал, что поскольку население растет, а географические границы не изменяются, то земельные собственники получают растущую в размерах ренту со своих земельных владений. Этот прирост размера ренты происходит в результате возрастания спроса на ресурс, предложение которого абсолютно неэластично; некоторые собственники земли получают баснословно высокие доходы, не затрачивая никаких производственных усилий, а только в результате владения выгодно расположенным участком земли. Генри Джордж придерживался мнения, что этот прирост размера земельной ренты должен принадлежать экономике в целом; он утверждал, что земельная рента должна облагаться 100%-ным налогом и использоваться на общественные нужды.

В самом деле, утверждал Джордж, нет смысла изымать у землевладельца в виде налога только 50% незаработанного рентного дохода. Почему бы не брать 70, 90 или 99%? В поисках популистской поддержки своих идей об обложении земли налогом Генри Джордж предложил, чтобы налог на рентный доход был бы *единственным налогом*, взимаемым государством.

Идея Джорджа о налогообложении земли основывалась не только на идее равенства и справедливости, но и на понятии эффективности. В частности, в отличие от любого иного налога налог на землю *не влечет* за собой изменений в распределении ресурсов. Например, налог на заработную плату после его уплаты снижает заработную плату и ос-

лабляет стимулы к труду. Индивид, который решил включиться в состав рабочей силы при ставке заработной платы (до уплаты налога), равной 6 дол., может решить выйти из состава рабочей силы и перейти на систему социального обеспечения, если ставка заработной платы после уплаты налога снизится до 4,50 дол. Аналогично имущественный налог на здания снижает доходы тех, кто вкладывает капитал в такую недвижимость, побуждая их своевременно перемещать свой денежный капитал в другие инвестиционные объекты. Но подобного перемещения не происходит, если налогом облагается земля. Использование земли будет наиболее выгодным как до взимания налога, так и после. Конечно, если взимается налог, то землевладелец может вывести землю из производственного оборота, но тогда он не будет также получать никакого рентного дохода.

Критика. Идею единого налога на землю критикуют по следующим пунктам.

1. Текущий уровень государственных расходов таков, что одного налога на землю явно не хватает для их покрытия; поэтому его нельзя реально рассматривать как *единственный* налог.

2. На практике большинство доходов состоит из процентов, ренты, заработной платы и прибыли. Плодородие земли обычно улучшается в результате определенной производственной деятельности, и в этом случае экономическую ренту нелегко отделить от вложений в усовершенствование капитала. Практически очень трудно определить, какую часть любого данного дохода фактически составляет рента.

3. Вопрос о незаработанном доходе значительно шире вопроса о земле и земельной собственности. Можно также утверждать, что кроме землевладельцев многие индивиды и группы получают «незаработанные» доходы в результате развития экономики. Например, рассмотрим доход с капитала, полученный индивидом, который 20 или 25 лет назад по случаю приобрел (или унаследовал) акционерный капитал фирмы, добившейся быстрого развития. Как отличается этот доход от рентного дохода землевладельца?

4. Наконец, в течение какого-то времени — и вероятно, много раз — менялся владелец участка земли. Поэтому *прежние* владельцы получали выгоду от возрастания земельной ренты в прошлом. Вряд ли справедливо взимать налог с *нынешних* владельцев, которые уплатили конкурентную рыночную цену за землю.

Различия в производительности земель

До сих пор мы исходили из предположения об одинаковом качестве земель. На практике это совсем не так. Производительность земель может значительно

различаться. Эта разница возникает главным образом из-за различий в плодородии почвы и из-за таких климатических факторов, как осадки и температура. Именно эти факторы объясняют, почему почва в штате Айова исключительно пригодна для производства зерна, долины Восточного Колорадо менее пригодны, а пустынные земли штата Нью-Мексико не пригодны совсем. Эти различия в производительности земель отражаются на спросе на ресурс. Конкурентное назначение цен фермерами приведет к установлению высокой ренты на высокопродуктивную землю в штате Айова. Менее продуктивная земля в штате Колорадо даст намного меньшую ренту, а земля в штате Нью-Мексико — совсем никакой.

Местоположение конкретного участка также является важным фактором при объяснении разницы в размере земельной ренты. При прочих равных условиях арендаторы будут платить больше за участок земли, которая стратегически более выгодно расположена по отношению к материалам, труду и потребителям, чем за удаленный от этих рынков участок. Доказательство этому — чрезвычайно высокая земельная рента в крупных мегаполисах.

Различия в размере ренты, обусловленные качественной неоднородностью земли, можно легко проследить на рис. 29-1, но несколько с другой точки зрения. Предположим, как и раньше, что производится только один сельскохозяйственный продукт, например зерно, на четырех участках земли разного качества, причем размер каждого участка фиксирован и равен 0.5. В сочетании с адекватными размерами капитала, труда и других взаимосвязанных ресурсов производительность или, точнее, предельная доходность каждого участка земли отражена кривыми спроса D_1 , D_2 , D_3 , D_4 . Участок земли 1 — наиболее производительный, что отражается положением кривой D_1 , а участок 4 — наименее производительный, о чем свидетельствует положение кривой D_4 . Экономическая рента с участков 1, 2 и 3 будет равна соответственно R_1 , R_2 и R_3 , при этом разница в размере ренты отражает качественное различие трех участков земли. Качество участка земли 4 настолько низкое, что фермерам невыгодно вводить его полностью в оборот; он является «бесплатным» и только частично использованным ресурсом.

Альтернативное использование земли и издержки

Мы также предполагали до сих пор, что земля имеет только одно предназначение. Однако, как известно, существуют альтернативные варианты использования земли. Акр земли в штате Айова можно использовать для возделывания не только кукурузы, но и пшеницы, овса, проса, а также для выращивания скота или в качестве участка под дом или завод.

О чем говорит этот факт? Он показывает, что, хотя земля — бесплатный дар природы и не имеет с точки зрения общества издержек производства, рентные платежи индивидуальных производителей выступают как *издержки*. Совокупное предложение земли всегда будет существовать, даже если никакой ренты за ее использование не выплачивается. Но с точки зрения отдельных фирм и предприятий земля может использоваться по-разному. Поэтому платежи должны производиться конкретными фирмами и предприятиями, чтобы исключить иное применение земли. Исходя из определения такие платежи являются издержками. Мы опять сталкиваемся с ошибкой перенесения частного на целое (см. гл. 1). С точки зрения общества нет альтернативы в использовании земли. Поэтому для общества рента — это излишек, а не издержки. Но поскольку имеются альтернативные варианты использования земли, то рентные платежи фермеров, производящих кукурузу, или других индивидуальных пользователей являются издержками; такие платежи необходимы для привлечения земли в целях альтернативного использования.

Краткое повторение 29-1

♦ Экономическая рента — это цена, уплачиваемая за ресурс, такой, как земля, спрос на который абсолютно неэластичен.

♦ Рента на землю — это избыток в том смысле, что земля была бы доступна обществу, даже если бы рента и не выплачивалась.

♦ Избыточная природа земельной ренты была основой движения Генри Джорджа за единый налог.

♦ Дифференциальная рента выделяет землю для использования одним из альтернативных способов.

ПРОЦЕНТАЯ СТАВКА

Процентная ставка — это цена, уплачиваемая за использование денег. Более точно, процентная ставка — это количество денег, которое требуется уплатить за использование одного доллара в год.

1. Процент от суммы занятых денег. Процентную ставку обычно рассматривают как долю суммы занятых денег, а не как абсолютную величину. Проще говорить, что кто-то платит 12% годовых, чем сообщать, что «ссудный процент составляет 120 дол. в год на 1 тыс. дол.». Кроме того, это облегчает сравнение процентной ставки, уплачиваемой за предоставление в кредит различных по абсолютной вели-

чине сумм. Выразив процентную ставку как доле-вое отношение, мы можем непосредственно сравнивать выплаты, скажем, 432 дол. в год с суммы в 2880 дол. и 1800 дол. в год с 12 тыс. дол. В обоих случаях процентная ставка составляет 15% — факт, который не столь очевиден, если оперировать абсолютными величинами.

2. Деньги — не экономический ресурс. Как таковые, деньги *не* являются экономическим ресурсом. Монеты, бумажные деньги или чековые счета — деньги в любой форме не являются производительными; они не могут производить товары или услуги. Однако предприниматели «покупают» возможность использования денег, потому что их можно истратить для приобретения средств производства — заводских зданий, оборудования, складских помещений и т.д. А эти средства, несомненно, вносят вклад в производство. Таким образом, используя денежный капитал, руководители предприятий в конечном счете покупают возможность пользоваться реальными средствами производства.

Определение процентной ставки

Теория определения процентной ставки и ее взаимосвязи с совокупными инвестициями рассмотрена в части III, здесь же необходимо только ее обобщить³.

Взглянув на рис. 29-2а, мы вспоминаем, что на рис. 15-2а совокупный спрос на деньги включал **спрос на деньги для сделок** и **спрос на деньги как на активы**. Спрос на деньги для сделок прямо связан с уровнем номинального ВВП, в то время как спрос на деньги как на активы обратно пропорционален процентной ставке. Кривая совокупного спроса на деньги D_m является нисходящей, если по оси ординат откладывается процентная ставка.

Предложение денег S_m представляет вертикальную линию при условии, что руководство кредитно-денежной системы устанавливает некоторый объем денежной массы (предложение денег) независимо от процентной ставки. Пересечение кривой спроса на деньги с кривой предложения денег определяет равновесную процентную ставку, которая в нашем случае составляет 8%.

Принятие решений по инвестициям. Теперь проанализируем данные рис. 29-2б, который показывает, как процентная ставка соотносится с приобретением реального капитала. Возможно, вы помните, что кривая инвестиционного спроса строится путем агрегирования всех потенциальных инвестиционных

³ Рекомендуется повторить следующие разделы: «Спрос на деньги» в главе 13; «Монетарная политика, реальный ВВП и уровень цен» в главе 15; «Инвестирование» в главе 9.

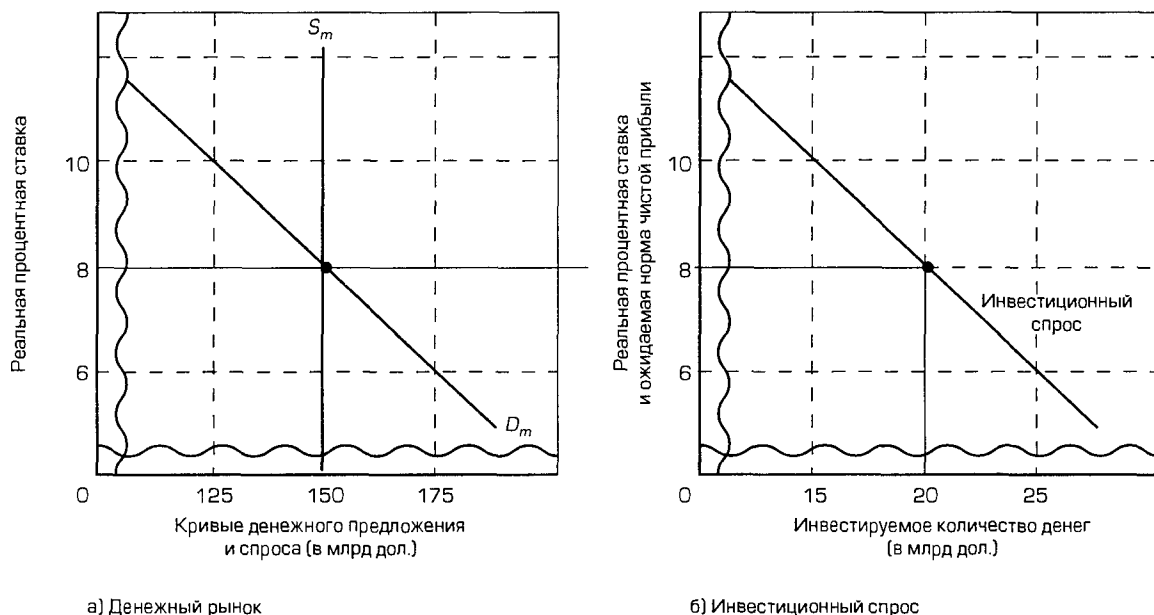


Рисунок 29-2. Денежный рынок и инвестиционный спрос

Спрос и денежное предложение определяют равновесную процентную ставку. Проекция точки на кривой инвестирования, соответствующей данной процентной ставке, определяет совокупный инвестиционный спрос. В данном случае 8%-ная ставка приводит к инвестированию 20 млрд дол.

объектов и ранжирования их в зависимости от ожидаемой нормы чистой прибыли. Перенос значения равновесной процентной ставки с рис. 29-2а на кривую инвестиционного спроса на рис. 29-2б, мы находим величину инвестиций, которые окажутся выгодными предпринимательскому сектору. Будут приняты все инвестиционные объекты, ожидаемая норма чистой прибыли которых превышает равновесную процентную ставку. В нашем примере прибыльным будет проект 20 млн дол.

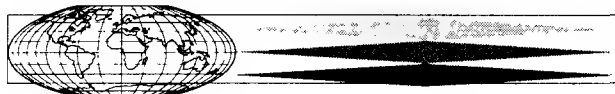
Номинальные и реальные процентные ставки.

Рассматривая роль процентной ставки в принятии решений об инвестициях, мы предполагаем отсутствие инфляции. Если имеет место инфляция, то существуют различия между денежной, или номинальной, и реальной процентной ставкой. **Номинальная ставка** — это процентная ставка, выраженная в долларах по текущему курсу. **Реальная ставка** — это процентная ставка, выраженная в постоянных долларах или с поправкой на инфляцию. Реальная ставка равна номинальной минус уровень инфляции.

Для пояснения разницы между ними приведем пример. Предположим, что и номинальная процентная ставка, и уровень инфляции составляют 10%. Если занять 100 дол., то в следующем году придется выплачивать 110 дол. Однако из-за 10%-ной

инфляции каждые из этих 110 дол. будут стоить на 10% меньше. Отсюда реальная стоимость, или покупательная способность, выплаченных в конце года 110 дол. составит лишь 100 дол. Получается, что если занимают 100 дол. с поправкой на инфляцию, то в конце года выплачивают те же 100 дол. И хотя номинальная процентная ставка составляет 10%, реальная процентная ставка равна нулю. Другими словами, вычитая 10%-ный уровень инфляции из 10%-ной номинальной процентной ставки, получаем, что реальная процентная ставка равна нулю.

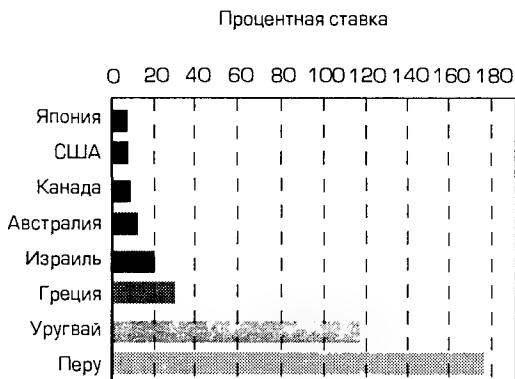
Такое разграничение имеет отношение к обсуждаемому вопросу, потому что именно реальная, а не номинальная ставка имеет важное значение при принятии решений об инвестициях. Так, в конце 70-х и начале 80-х годов номинальные процентные ставки были необычно высокими; ставки, равные 12, 15 и 18%, не были редкими. На первый взгляд можно предположить, что такие высокие номинальные ставки «задушат» инвестиции; в конце концов существует относительно небольшое число вариантов инвестиций, которые давали бы ожидаемую норму прибыли, превышающую 15 или 18%. Но этого не случилось, в течение данного периода инвестиционные расходы были довольно большими. Причина состоит в том, что в условиях продолжаю-



МЕЖДУНАРОДНЫЙ РАКУРС 29-1

Номинальные процентные ставки банков в ряде стран

Ниже приводятся процентные ставки для первичных клиентов банков в разных странах в 1992 г. Поскольку это номинальные ставки, большая часть различий отражает различия в уровне инфляции.



Источник: World Development Report. 1994. P. 184-185.

шейся инфляции предприимчивые инвесторы планировали выплачивать ссуды в долларах, отчасти потерявших реальную стоимость. Другими словами, хотя номинальные процентные ставки были очень высокими, инфляция значительно понизила реальные процентные ставки, и инвестиции не сократились. Повторим: именно *реальная, а не номинальная ставка имеет главное значение при принятии инвестиционных решений.* (Ключевые вопросы 4 и 6.)

Диапазон ставок

Хотя экономисты ради удобства пользуются одной процентной ставкой, фактически существует целая группа процентных ставок широкого диапазона. В табл. 29-1 перечислены процентные ставки, которые в среднем употребляются наиболее часто. Обратите внимание, что эти ставки лежат в диапазоне от 5 до 16%. Почему возникает такая разница?

1. Риск. Определенное значение имеет разная степень риска при предоставлении кредита. Чем выше возможность того, что заемщик не выплатит ссуду, тем больший процент будет взимать кредитор, чтобы компенсировать этот риск.

Таблица 29-1. Некоторые процентные ставки, август 1994 г.

Тип процентных ставок	Среднегодовая процентная ставка
Ставка по казначейским обязательствам сроком на 30 лет (ценные бумаги федерального правительства для финансирования государственного долга)	7,52
Ставка по казначейским векселям со сроком реализации 90 дней (ценные бумаги федерального правительства для финансирования государственного долга)	4,62
Ставка для первоклассных денежных обязательств (процентная ставка, взимаемая банком с первоклассных корпоративных клиентов)	7,75
Ставка по залладным сроком на 30 лет (твердая процентная ставка по залладным на дома)	7,67
Ставка по ссуде сроком на 4 года на автомобиль (банковская процентная ставка по ссудам на новые автомобили)	9,92
Ставка по не облагаемым налогом муниципальным ценным бумагам (процентная ставка по ценным бумагам, выпускаемым правительством штата или муниципальными властями)	5,85
Ставка федеральных фондов (процентная ставка по однодневным межбанковским займам)	4,66
Ставка по кредитным карточкам потребителей (процентная ставка, взимаемая за покупки по кредитным карточкам)	16,15

Источник: Federal Reserve Bulletin.

2. Срочность. Срок, на который выдаются ссуды, также влияет на размер ставки. При прочих равных условиях долгосрочные ссуды обычно выдаются по более высоким ставкам, чем краткосрочные, потому что кредиторы по долгосрочным ссудам испытывают определенные сложности и могут понести финансовый ущерб из-за отказа от альтернативного использования своих денег в течение длительного периода времени.

3. Размер ссуды. Для двух данных ссуд равной срочности и уровня риска процентная ставка обычно будет более высокой в том случае, когда размер ссуды будет меньше. Это происходит потому, что административные расходы на предоставление крупной и небольшой ссуды приблизительно одинаковые, в том числе в абсолютном выражении.

4. Налогообложение. Проценты по определенным видам облигаций штатов и муниципалитетов не

облагаются федеральным подоходным налогом. Поскольку кредиторы заинтересованы в получении процентной ставки после выплаты налогов, руководство штатов и местные власти могут привлечь кредиторов, хотя они и выплачивают более низкие ставки. Так, кредитор, имеющий высокий доход, может отдать предпочтение 6%-ной ставке по не облагаемой налогом муниципальной облигации, а не 8%-ной ставке по облагаемой налогом облигации производственной корпорации.

5. Ограничение конкуренции. Ограничение конкуренции на рынке также играет важную роль при объяснении некоторой дифференциации процентных ставок. Банк в небольшом городке, монополизирующий местный денежный рынок, может взимать высокие ставки с ссуд потребителям, потому что домохозяйствам неудобно пользоваться услугами других банков. Крупная корпорация может изучить деятельность ряда конкурирующих инвестиционных банков по выпуску новых облигаций и тем самым обеспечить самую низкую ставку.

Чистая процентная ставка

Чтобы преодолеть трудности, связанные с обсуждением всей структуры процентных ставок, экономисты говорят о **чистой процентной ставке**. Эта чистая ставка больше всего приближается к проценту, уплачиваемому по долгосрочным, практически безрисковым облигациям правительства США (30-летний государственный заем). Такую выплату процента можно рассматривать как плату исключительно за использование денег в течение длительного периода, поскольку фактор риска и административные расходы незначительны и проценты по таким ценным бумагам не подвержены воздействию ограничения конкуренции на рынке. Так, в 1994 г. чистая процентная ставка составляла приблизительно 7,5%.

Роль процентной ставки

Процентная ставка является исключительно важной ценой в том смысле, что она одновременно влияет как на уровень, так и на структуру производства инвестиционных товаров.

Процентная ставка и внутренний объем производства. Анализ рис. 29-26 напоминает нам о том, что при прочих равных условиях изменение равновесной процентной ставки для предпринимателей означает перемещение вдоль кривой совокупного инвестиционного спроса, при этом происходит изменения уровня инвестиций и равновесного уровня ВВП. В самом деле, большая часть главы 15 была

посвящена тому, что процентная ставка является своего рода «административной ценой». Это означает, конечно, что кредитно-денежные органы целенаправленно манипулируют предложением денег, чтобы повлиять на процентную ставку и тем самым на объем производства, занятость и цены. Помните, что мягкая кредитно-денежная политика (низкая процентная ставка) приводит к увеличению инвестиций и расширению экономики; жесткая кредитно-денежная политика (высокая процентная ставка) «душит» инвестиции и сдерживает развитие экономики.

Процентная ставка и размещение капитала. Напомним, что цены выполняют распределительные функции. Процентная ставка не является исключением; она выполняет функцию распределения денежного и соответственно реального капитала среди различных фирм и инвестиционных проектов. Она распределяет имеющиеся в наличии деньги, или ликвидные средства, между теми инвестиционными объектами, степень доходности или ожидаемая норма прибыли которых является достаточно высокой, чтобы гарантировать выплату существующей процентной ставки.

Если ожидаемая норма чистой прибыли дополнительного реального капитала, скажем, в отрасли промышленности, выпускающей компьютеры, равна 12%, а необходимые фонды могут быть обеспечены при ставке, равной 8%, то данная отрасль в состоянии с точки зрения прибыли прибегать к займу и расширять свой основной капитал. Если ожидаемая норма чистой прибыли дополнительного капитала, скажем, в сталелитейной промышленности составит только 6%, то для этой отрасли будет невыгодным накапливать больше средств производства при процентной ставке в размере 8%. Короче говоря, *процентная ставка способствует распределению денег и в конечном счете реального капитала между теми отраслями, где они окажутся наиболее производительными и соответственно наиболее прибыльными. Такое распределение средств производства — явно в интересах общества в целом.*

Но процентная ставка не полностью выполняет задачу распределения капитала в целях его наиболее эффективного производительного применения. Крупные заемщики — олигополисты находятся в лучшем положении, чем конкурирующие заемщики, поскольку у них есть возможность перекладывать затраты на погашение процентов на потребителей, контролировать предложение и манипулировать ценами. Большой размер и высокий престиж крупных промышленных концернов также позволяет им получать денежный капитал на более выгодных условиях, в то время как менее известным фирмам трудно выйти на рынок денежного капита-

ла, хотя их ожидаемые прибыли фактически могут оказаться выше.

Приложение: законы о ростовщичестве

Многие штаты ввели законы о ростовщичестве, которые определяют максимальную процентную ставку, по которой могут выдаваться кредиты. Цель этих законов — сделать кредит более доступным, в частности для людей с низкими доходами.

Рассмотреть влияние такого законодательства нам поможет рис. 29-2а. Равновесная процентная ставка составляет 8%, но закон о ростовщичестве устанавливает, что нельзя брать больше 6%. Из этого проистекают различные проблемы.

1. Нерыночное распределение. При 6%-ной ставке спрос на деньги превышает предложение — возникает недостаток денег. Поскольку рыночная процентная ставка больше не распределяет деньги, этим занимаются займодавцы (банки). Можно ожидать, что они будут предоставлять ссуды наиболее платежеспособным клиентам (богатым людям с высокими доходами), что противоречит целям законов о ростовщичестве. Люди с низкими доходами, вытолкнутые с рынка, будут вынуждены обращаться к ростовщикам, которые назначают процентные ставки, в несколько раз превышающие их рыночное значение.

2. Выигравшие и проигравшие. Платежеспособные клиенты выиграют от введения законов о ростовщичестве, так как они будут выплачивать процентные ставки ниже рыночных. Займодавцы (акционеры банков) проиграют, получая 6%, а не 8% с каждого предоставленного в кредит доллара.

3. Неэффективность. Мы только что обсудили, каким образом равновесная процентная ставка выделяет деньги на те инвестиционные проекты, где ожидаемая ставка (эффективность) будет наибольшей. Распределение кредита в соответствии с законами о ростовщичестве, скорее всего, не обеспечит финансирование наиболее эффективных проектов. Рассмотрим пример. Предположим, у Холли есть настолько многообещающий проект, что она готова платить 8% за кредит на его финансирование. У Бена тоже есть проект, менее многообещающий, и он не захочет платить более 6% за его финансирование. Если бы фонды распределял рынок, то на высокопродуктивный проект Холли деньги бы нашлись, а на проект Бена — нет. Такое распределение фондов в интересах как Холли, так и всего общества. Но при установлении предела ставки в 6% существует 50%-ная вероятность, что деньги получит Бен, а не Холли. Законодательное установление максимальной процентной ставки приводит к выделению фондов и для менее эффективного использования.

Краткое повторение 29-2

- ♦ Процентная ставка — это цена, уплачиваемая за использование денег.
- ♦ Суммарный спрос на деньги включает спрос на деньги для сделок и спрос на деньги как на активы; предложение денег определяется монетарной политикой.
- ♦ Существует разброс величины процентных ставок, связанный с риском, сроком кредита, размером ссуды, налогообложением и несовершенством рынка.
- ♦ Реальная равновесная процентная ставка влияет на совокупный уровень инвестирования и, следовательно, уровень внутреннего производства; она также позволяет распределять деньги и реальный капитал среди конкретных отраслей и фирм.
- ♦ Законы о ростовщичестве, которые устанавливают потолок процентной ставки ниже рыночного уровня: а) лишают людей с низкими доходами возможности получить кредит; б) субсидируют людей с высокими доходами в ущерб кредиторам; в) снижают эффективность использования инвестиций.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПРИБЫЛЬ

Как и в случае с рентой, экономисты предпочитают трактовать прибыль в более узком смысле, чем бухгалтеры. Для бухгалтеров «прибыль» — это то, что остается у фирмы от общей выручки после выплат отдельным лицам и другим фирмам стоимости материалов, капитала и труда, которые были использованы данной фирмой. Для экономиста такая трактовка будет слишком широкой и не совсем определенной. Трудность, как ее видит экономист, заключается в том, что такая трактовка прибыли включает только **явные издержки**, то есть платежи фирмы внешним поставщикам. Соответственно игнорируются **скрытые издержки**, то есть платежи за аналогичные ресурсы, которыми владеет или которые производит сама фирма. Другими словами, такая трактовка прибыли исключает скрытые издержки на заработную плату, ренту и проценты. **Экономическая, или чистая, прибыль** — это то, что остается после вычитания *всех* издержек — как явных и скрытых на заработную плату, ренту и проценты, так и нормальной прибыли — из общего дохода фирмы (см. рис. 22-1). Экономическая прибыль может быть либо положительной, либо отрицательной (потери).

Поясним это на примере. С точки зрения экономиста, фермеры, владеющие землей и оборудованием и использующие свой труд, в значительной мере завышают экономическую прибыль, если про-

сто вычитают свои платежи внешним поставщикам за семена, удобрения, топливо и так далее из своего общего дохода. Фактически многое или, возможно, все, что остается, — это скрытые издержки на ренту, проценты и заработную плату, от которых отказываются фермеры, принимая решение использовать собственные ресурсы. Проценты на собственный капитал или заработная плата за труд самого фермера являются не прибылью, а платежами, которые необходимо было бы производить, если бы фермер использовал ресурсы внешних поставщиков. Экономическая прибыль — это остаток общего дохода после вычета *всех* затрат.

Роль предпринимателя

Говоря в общем, экономист рассматривает прибыль как отдачу от весьма специфического вида человеческого ресурса — предпринимательской способности. Функции предпринимателя были раскрыты в главе 2. Они включают: 1) проявление инициативы в соединении других ресурсов для производства какого-либо товара или услуги; 2) принятие основных неординарных решений по управлению фирмой; 3) внедрение инноваций путем производства нового вида продукта или совершенствования и радикального изменения производственного процесса; 4) принятие ответственности за экономический риск, связанный со всеми вышеуказанными факторами.

Часть предпринимательского дохода называется **нормальной прибылью**. Это — минимальный доход, или плата, необходимая для удержания предпринимателя в конкретной сфере производства. По определению, выплата такой нормальной прибыли составляет издержки (см. гл. 22). Однако известно, что совокупный доход фирмы может превышать ее совокупные издержки (явные и скрытые; последние включают нормальную прибыль). Это превышение, или избыток дохода над всеми издержками, и есть экономическая, или чистая, прибыль. Остаток, который *не является* издержками, так как он превышает нормальную прибыль, необходимую для удержания предпринимателя в отрасли, достается предпринимателю. Другими словами, предприниматель претендует на этот остаток.

Экономисты выдвигают различные теории, объясняющие, почему может существовать этот остаток экономической прибыли. Как мы вскоре увидим, объяснения сводятся к следующим факторам:

1. **Риску**, которому подвергается предприниматель, когда он действует в динамичной и соответственно неопределенной ситуации или осуществляет инновационную деятельность.

2. Возможному обретению *монопольной власти*.

Источники экономической прибыли

Понимание экономической прибыли и функций предпринимателя может быть углублено и расширено описанием искусственной экономической ситуации, когда чистая прибыль равнялась бы нулю. Затем, выяснив отклонения этой модели от реальной действительности, мы сможем обнаружить источники экономической прибыли.

Так, в условиях совершенной конкуренции и статичной экономики чистая прибыль была бы равной нулю. Под **статичной экономикой** подразумевается экономика, в которой все основные параметры — предложение ресурсов, технические знания и вкусы потребителей — постоянны и неизменны. Статичная экономика — это экономика, не подвергающаяся изменениям, в которой все показатели затрат и предложения ресурсов, с одной стороны, спрос и доход — с другой, являются постоянными.

При заданном, неизменном характере этих параметров экономическое будущее вполне предсказуемо, никакой неопределенности в экономике нет. Результаты политики в области цен и производства очевидны. Более того, статичный характер такого общества препятствует любому инновационному изменению. В условиях чистой конкуренции любая чистая прибыль (положительная или отрицательная), которая могла бы изначально существовать в различных отраслях, будет исчезать с притоком или оттоком фирм в длительной перспективе. Поэтому издержки — как явные, так и скрытые — будут полностью возмещаться в долгосрочном периоде, не оставляя никакого остатка в виде чистой прибыли (см. рис. 23-12).

Понятие нулевой экономической прибыли в статичной конкурентной экономике способствует углублению нашего анализа прибыли, подводя к тому, что существование прибыли связано с динамичным характером реального капитализма и свойственной ему неопределенностью. Более того, это понятие показывает, что может существовать иной источник экономической прибыли, отличный от управляющих, инновационных, рискованных функций предпринимателя. И таковым источником является наличие определенного уровня монопольной власти.

Неопределенность, риск и прибыль. В динамичной экономике будущее всегда неопределенно. Это значит, что предприниматель берет на себя риск. Прибыль можно рассматривать частично как вознаграждение за принятие этого риска.

Связывая чистую прибыль с неопределенностью и риском, важно разграничивать страхуемый и нестрахуемый риски. Некоторые виды риска — например, риск пожара, наводнения, кражи, несчастного случая — можно исчислить в том смысле, что страховые компании могут со значительной

степенью точности оценить среднее число подобных несчастных случаев. В результате эти риски обычно страхуются. Фирмы могут избежать их или по крайней мере обезопасить себя от них, осуществляя известные затраты в виде страховых взносов. Именно принятие на себя **нестраховемого риска** является потенциальным источником экономической прибыли.

В основном нестрахуемые риски — это неконтролируемые и непредсказуемые изменения в спросе (доходе) и предложении (издержках), с которыми сталкивается фирма. Некоторые из этих нестрахуемых рисков возникают в результате непредсказуемых изменений в общей экономической конъюнктуре или, более точно, в ходе экономического цикла. Процветание несет существенные прибыли большинству фирм, а застой сопровождается огромными потерями. Кроме того, в структуре внутренней и мировой экономики также постепенно происходят какие-то изменения. Даже при полной занятости и в отсутствие инфляции всегда происходят изменения в потребительских вкусах, технологии и предложении ресурсов. Пример: в результате технологических изменений виниловые долгоиграющие пластинки уступили место кассетам, а кассеты частично уступили рынок компакт-дискам.

Такие изменения непрерывно меняют объем поступлений и издержек, с которыми сталкиваются конкретные фирмы и отрасли, приводя к переменам в структуре всего делового мира, так как отрасли, которым ситуация благоприятствует, расширяются, а отрасли, попавшие в неблагоприятные условия, сокращаются. В обоих случаях также происходят изменения в государственной политике. Соответствующая монетарная и фискальная политика государства может остановить спад и способствовать возрождению, а введение или отмена тарифов — значительно изменить спрос и поступления в соответствующие отрасли.

Суть проблемы состоит в следующем: прибыли и убытки можно связать с нестрахуемыми рисками, возникающими как из-за циклических, так и из-за структурных сдвигов в экономике.

Неопределенность, инновации и прибыль. Рассмотренные виды неопределенности являются для фирмы внешними факторами; они не контролируются ни конкретной фирмой, ни отраслью. Другая исключительно важная черта динамичного капитализма — инновации — связана с инициативой самого предпринимателя. Фирмы-производители преднамеренно внедряют новые методы производства и распределения, чтобы снизить издержки, и осваивают новые виды продукции, чтобы увеличить свой доход. Предприниматель целенаправленно стремится добиться изменения существующего соотноше-

ния затрат и выручки в надежде получить большую прибыль.

Но здесь мы снова сталкиваемся с неопределенностью. Несмотря на то что процветающие фирмы проводят специальные исследования рынка, производство новых продуктов или модификация существующего продукта могут оказаться экономически невозможными. Стереokino, не говоря уже об автомобилях *Yugo* и *Fiero* и дисковой камере, приходит на ум как пример подобных неудач. Точно так же лишь малая толика массы новых романов, учебников, пластинок, магнитофонных записей, которые появляются каждый год, дает прибыль. И нельзя с уверенностью сказать, даст ли новый станок экономии на затратах, пока он находится в стадии проекта. Инновации, целенаправленно осуществляемые предпринимателями, порождают такую же неуверенность, как и те изменения в экономической конъюнктуре, над которыми не властно никакое конкретное предприятие. В определенном смысле инновации в качестве источника прибыли — это просто особый случай риска.

В условиях конкуренции и при отсутствии законов о патентах инновационная прибыль будет временной. Соперничающие фирмы будут успешно (прибыльно) перенимать инновации, сводя тем самым на нет всю экономическую прибыль. Тем не менее инновационная прибыль может всегда существовать в прогрессивной экономике, поскольку новые успешные инновации заменяют устаревшие модели, прибыль от которых сведена на нет конкуренцией.

Монопольная прибыль. До сих пор мы подчеркивали, что прибыль связана с неопределенностью и нестрахуемым риском в силу динамичных процессов, которым подвержены предприятия или которые они иницируют сами. Существование монополии в той или иной форме является источником экономической прибыли. Как уже говорилось ранее, в силу способности ограничивать выпуск продукции и не допускать конкурентов, монополист может постоянно извлекать экономическую прибыль при условии, что спрос тесно увязан с затратами (см. рис. 24-4).

Существует как причинная взаимосвязь, так и заметное различие между неопределенностью, с одной стороны, и монополией, с другой стороны, в качестве источников прибыли. Причинная взаимосвязь проявляется в том, что предприниматель может снизить неопределенность или по крайней мере смягчить ее последствия путем достижения монопольной власти. Конкурирующая фирма постоянно подвергается капризам рынка; монополист, однако, может в определенной степени контролировать рынок и соответственно компенсировать или потенциально минимизировать негативное воздействие

неопределенности. Более того, важным источником монопольной власти является инновация; можно согласиться на неопределенность в краткосрочном плане, которая может быть связана с введением новой техники или запуском в производство новой продукции, чтобы достичь определенной степени монопольной власти.

Заметные различия прибыли, получаемой в силу неопределенности и в силу монопольной власти, связаны с тем, являются ли эти два источника прибыли социально необходимыми. Взять на себя риск в условиях динамичной и неопределенной экономической конъюнктуры и внедрить инновации — это социально необходимые функции. Социальная же необходимость монопольной прибыли очень сомнительна. Монопольная прибыль обычно основана на сокращении объема выпуска, на ценах, установленных выше конкурентного уровня, и на нерациональном распределении ресурсов. (*Ключевой вопрос 8.*)

Функции прибыли

Прибыль — это первичный двигатель, или генератор, капиталистической экономики. Прибыль как таковая воздействует и на уровень использования ресурсов, и на их распределение среди альтернативных пользователей.

Капиталовложения и ВВП. Именно прибыль или, точнее, *ожидание* прибыли побуждает фирму осуществлять нововведения. А нововведения стимулируют инвестиции, общий рост выпуска продукции и рост занятости. Нововведения являются основным фактором экономического роста, и именно погоня за прибылью лежит в основе большинства нововведений. Однако ожидания прибыли очень изменчивы ввиду того, что инвестиции, занятость и темпы роста нестабильны. Прибыль действует «несовершенно» как стимул для нововведений и инвестирования.

Прибыль и распределение ресурсов. Вероятно, прибыль более эффективно выполняет задачу распределения ресурсов среди альтернативных видов производства. Предприниматели стремятся извлечь прибыль и избежать потерь. Возникновение экономической прибыли — это сигнал о том, что общество хотело бы расширить данную отрасль. Фактически же вознаграждение в виде прибыли является не столько стимулом к расширению отрасли, сколько финансовыми средствами, с помощью которых фирмы в таких отраслях могут увеличивать свои производственные мощности. Потери же сигнализируют о желании общества свернуть «больные» отрасли; предприятия, которым не удастся приспособить свою производственную деятельность к выпуску товаров и оказанию услуг,

предпочитаемых потребителем, несут большие потери. Это не означает, что прибыль и потери приводят к распределению ресурсов, раз и навсегда ориентированному на предпочтения потребителей. В частности, наличие монополии на рынке готовой продукции и на рынке ресурсов сдерживает мобильность фирм и перемещение ресурсов, как и различные виды географического, искусственного и социологического ограничения мобильности, рассмотренные в главе 28.

Краткое повторение 29-3

♦ Чистые, или экономические, прибыли определяют, вычитая все явные и неявные издержки (включая нормальную прибыль) из суммарной выручки фирмы.

♦ Экономические прибыли проистекают из: а) принятия на себя нестрахуемого риска; б) внедрения нововведений; в) монопольной власти.

♦ Прибыли и ожидания прибыли влияют на уровень инвестирования и ВВП, а также на выделение ресурсов для альтернативных способов использования.

ДОЛИ ДОХОДА

Проведенный в главах 28 и 29 анализ был бы неполным без краткого эмпирического вывода о важном значении заработной платы, ренты и процентов, как долей или относительных частей национального дохода. В табл. 29-2 отражена динамика изменения долей национального дохода, используемых в американской отчетности. К сожалению, бухгалтерское понятие дохода не очень точно соответствует определениям заработной платы, ренты, процентов и прибыли, которые дают экономисты, и поэтому у нас нет надежного представления об относительных размерах и динамике изменения долей этих доходов.

Текущие размеры долей национального дохода

Взглянув на последние данные за 1982–1993 гг. в табл. 29-2, мы сразу видим преобладание доли дохода от труда. Определяя доход от труда в узком смысле как «заработную плату и жалованье», мы обнаружим, что на эту долю дохода приходится около 75% национального дохода. Но некоторые экономисты утверждают, что поскольку доход владельцев собственностью в основном состоит из заработной платы и жалованья, то его следует включить в официальную категорию «заработная плата и жало-

Таблица 29-2. Относительные доли в национальном доходе, 1900–1993 гг. (средние значения за указанный период, в-%)

(1) Десятилетний период	(2) Зарботная плата и жалование	(3) Доход самостоятельно занятых	Доход от собственности (на капитал)			
			(4) Прибыль корпораций	(5) Процентная ставка	(6) Рента	(7) Всего
1900–1909	55,0	23,7	6,8	5,5	9,0	100
1910–1919	53,6	23,8	9,1	5,4	8,1	100
1920–1929	60,0	17,5	7,8	6,2	7,7	100
1930–1939	67,5	14,8	4,0	8,7	5,0	100
1939–1948	64,6	17,2	11,9	3,1	3,3	100
1949–1958	67,3	13,9	12,5	2,9	3,4	100
1954–1963	69,9	11,9	11,2	4,0	3,0	100
1963–1970	71,7	9,6	12,1	3,5	3,2	100
1971–1981	75,9	7,1	8,4	6,4	2,2	100
1982–1993	73,6	7,6	8,4	10,5	0,7	100

Источник: Erving Kravis, Income Distribution: Functional Share, International Encyclopedia of Social Sciences, vol. 7. New York: The Macmillan Company and Free Press, 1968. P. 134 (суммы могут не совпадать со 100% вследствие округления).

ванье», и только тогда определять реальный доход от труда. Если использовать расширительное толкование, то доля труда возрастает почти до 80% национального дохода. Интересно, что, хотя мы называем американскую систему капиталистической экономикой, доля капиталистов в национальном доходе, которую мы определяем как сумму прибылей корпораций, ссудного процента и ренты, составляет всего лишь 20% национального дохода.

Исторические тенденции

Какие исторические тенденции можно вывести из табл. 29-2? Давайте проанализируем доминирующую долю в национальном доходе — заработную плату. Используя определение доли труда в узком смысле, просто как «зарботная плата и жалование», мы увидим, что в этом столетии доля заработной платы возросла с 55 до 75%.

Структурные сдвиги. Хотя существует несколько эмпирических объяснений такой тенденции, сторонники одной из известных теорий считают, что причиной этому послужили структурные изменения в экономике в целом.

1. Рост корпораций. Отмечается относительное постоянство доли доходов капиталистов (сумма данных в столбцах 4, 5, 6), которая составляла приблизительно 20% как в период 1900–1909 гг., так и в 1982–1993 гг. При этом увеличение доли дохода от труда произошло непосредственно за счет доли, принадлежащей собственникам. Это означает, что важным фактором развития данной тенденции является увеличение числа корпораций как основной формы предприятия. Иными словами, отдельные лица, которые в 20-е годы владели собственными

мелкими лавками, в 80-е и 90-е годы стали наемными менеджерами организованных как корпорации супермаркетов.

2. Изменение структуры промышленности. Изменения в структуре выпуска и соответственно в структуре промышленности, которые произошли с течением времени, привели к возрастанию доли дохода от труда. Действительно, в долгосрочном плане произошли изменения в структуре выпуска и производства, смысл которых состоял в переходе от земле- и капиталоемкого производства к трудоемкому. Также произошло историческое перераспределение труда из сельского хозяйства (где доля дохода от труда в национальном доходе остается очень низкой) в обрабатывающую промышленность (где доля дохода от труда в национальном доходе очень высокая) и в частный и государственный сектор услуг (где доля дохода от труда в национальном доходе очень высокая). Эти структурные сдвиги предопределяют в значительной мере рост доли труда, что отражено в столбце (2) табл. 29-2.

А как же профсоюзы? Некоторые специалисты стремятся объяснить увеличение доли заработной платы ростом профсоюзов. Но в таком подходе есть сложности.

1. Рост рабочего движения в США не вполне хронологически совпадает с ростом доли дохода от труда в национальном доходе. Значительный прирост заработной платы и жалования произошел с 1900 по 1939 г., а существенный рост рабочего движения пришелся на конец 30-х годов и военные годы — начало 40-х. Более того, несмотря на снижение роли профсоюзов с середины 50-х годов, в этот период заработная плата и жалование продолжали расти.

ПОСЛЕДНИЙ ШТРИХ

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ЦЕНЫ КРЕДИТА

Существует различная практика предоставления кредита, что может повлиять на величину процентной ставки, и эта ставка будет существенно различаться.

Получение и предоставление кредитов — обычное явление в жизни. Частные лица получают кредит либо в виде ссуды под недвижимость, либо когда они используют свои кредитные карточки. И наоборот, частные лица предоставляют ссуды, если открывают счет в коммерческом банке или сберегательном учреждении либо приобретают государственную облигацию.

Иногда бывает трудно определить, какой процент надо выплачивать или взимать при займе и соответственно — кредитовании. Для выяснения этого вопроса полезно рассмотреть некоторые примеры. Предположим, что вы берете кредит в размере 10 тыс. дол. и соглашаетесь выплатить еще 1000 дол. в виде процентов в конце года. В этом случае ставка равна 10%. Чтобы определить ставку, сравнивают величину уплаченных процентов с величиной полученной в кредит суммы:

$$i = \frac{1000 \text{ дол.}}{10\,000 \text{ дол.}} = 10\%.$$

Но в некоторых случаях кредиторы, например банки, получают проценты за выданный кредит авансом, то есть в момент предоставления ссуды. Так, вместо предоставления заемщику 10 тыс. дол. банк авансом удерживает с него 1000 дол. в виде процента и выдает ему только 9 тыс. дол. Это условие повышает ставку:

$$i = \frac{1000 \text{ дол.}}{9000 \text{ дол.}} = 11\%.$$

Хотя абсолютная величина процента в обоих случаях одна и та же, заемщик во втором случае получает реально только 9 тыс. дол.

Есть еще один, более тонкий метод изменения ставки процента. Чтобы упростить расчеты, многие финансовые учреждения считают, что в году 360 дней (12 месяцев по 30 дней). Это означает, что заемщику предоставляется возможность использовать средства на пять дней меньше, чем есть в обычном году. Установление «укороченного года» также приводит к росту процентной ставки, выплачиваемой заемщиком.

Реальная ставка может существенно изменяться, если ссуда выплачивается в рассрочку. Предположим, банк предоставляет вам кредит в 10 тыс. дол. и взимает проценты в размере 1 тыс. дол., которые надлежит погасить в конце года. По условиям контракта необходимо возвращать ссуду равными частями каждый месяц. В результате средняя задолженность по ссуде за год составляет только 5 тыс. дол. Следовательно,

$$i = \frac{1000 \text{ дол.}}{5000 \text{ дол.}} = 20\%.$$

Здесь процент выплачивается с общей суммы кредита (10 тыс. дол.), а не с неуплаченного остатка (который в среднем составляет 5 тыс. дол. в год), что резко повышает ставку.

На фактический размер ставки влияют также и то обстоятельство, какой процент исчисляется — *сложный* или *простой*. Предположим, вы внесли 10 тыс. дол. на срочный вклад, что дает ставку 10% от суммы, исчисленной за каждые полгода. Другими словами, процент по вашей ссуде выплачивается банку два раза в год. В конце первых шести месяцев на ваш счет добавляется 500 дол. (10% от 10 тыс. за первое полугодие). В конце года процент начисляется на сумму 10 500 дол., так что вторая выплата процента составляет 525 дол. (10% от 10 500 дол. за второе полугодие). Следовательно:

$$i = \frac{1025 \text{ дол.}}{10\,000 \text{ дол.}} = 10,25\%.$$

Это значит, что банк, обещая годовую 10%-ную ставку, исчисляемую за каждое полугодие, фактически платит своим клиентам больший процент, чем конкуренты, выплачивающие простую ставку в размере 10,2%.

Для уточнения практики предоставления кредитов и установления процентной ставки были введены два закона. Закон о точности сведений об условиях займа от 1968 г. требует, чтобы кредиторы точно устанавливали уровень процента и прочие условия потребительского кредита, особенно в части, относящейся к годовой процентной ставке. Более поздний закон — Закон о точности сведений об условиях сбережений, принятый в 1991 г., требует, чтобы во всех видах рекламы условий банковских депозитов, ссуд и сбережений были ясно установлены все условия платежей, процентные ставки по ним и уровень годового дохода по сберегательным вкладам. Тем не менее девиз «Пусть покупатель не дремлет» остается, как и прежде, важным правилом в сфере кредитования.

2. Рост заработной платы членов профсоюза мог быть достигнут за счет ограничения заработной платы не вовлеченных в профсоюз рабочих. Таким образом, для достижения более высокой заработной платы профсоюзы ограничивают возможности найма (см. рис. 28-6 и 28-7) в отраслях, где есть профсоюзы. Поэтому безработные и молодые работники, начинающие трудовую деятельность, ищут ра-

боту в отраслях, не охваченных профсоюзами. Связанное с этим увеличение предложения труда способствует снижению ставок заработной платы на тех рабочих местах, где профсоюзы не оказывают серьезного влияния. Если все происходит именно так, то более высокая заработная плата у рабочих — членов профсоюза может быть достигнута не за счет снижения доли капиталистов, а скорее за счет со-

крашения доли заработной платы не состоящих в профсоюзах рабочих. Поэтому в целом общая доля дохода от труда членов и нечленов профсоюзов не зависит от действий профсоюзов.

3. Наконец, если национальный доход распределить по отраслям и проследить историческую тен-

денцию изменения доли заработной платы в каждой отрасли, то мы придем к любопытному выводу. В целом доля дохода от труда возросла быстрее в тех отраслях, где профсоюзы были слабыми, в сравнении с отраслями, которые в значительной степени были охвачены профсоюзами.

РЕЗЮМЕ

1. Экономическая рента — это цена, уплачиваемая за пользование землей и другими природными ресурсами, совокупное предложение которых фиксировано.

2. Рента — это излишек в том смысле, что земля была бы вовлечена в хозяйственный оборот даже при отсутствии всех видов рентных платежей. Понятие земельной ренты как излишка привело к возникновению движения за единый налог в конце прошлого столетия.

3. Различия в размере земельной ренты объясняются различиями в продуктивности земли, связанными с плодородием, климатическими условиями и местоположением конкретного участка.

4. Для экономики в целом земельная рента — это скорее излишек, чем издержки; однако, с точки зрения конкретных фирм и отраслей, поскольку землю можно использовать по-разному, то рентные платежи фирм и отраслей правильно рассматривать как издержки.

5. Процентная ставка — это цена, уплачиваемая за использование денег. С позиции теории процентной ставки общий спрос на деньги включает спрос на деньги для сделок и спрос на деньги как на активы. Предложение денег в основном зависит от кредитно-денежной политики государства.

6. Равновесная процентная ставка во многом определяет уровень инвестиций и способствует распределению финансового и реального капитала между конкретными фирмами и отраслями. При принятии инвестиционных решений за основу берется именно реальная, а не номинальная процентная ставка.

7. Хотя законы о ростовщичестве были созданы для того, чтобы сделать кредиты доступными для людей с низкими доходами, реально они способствовали облегчению предоставления кредитов и субсидировали получателей кредитов, обладающих высокими доходами, за счет кредиторов; такая практика снижала эффективность распределения средств для инвестиций.

8. Экономическая, или чистая, прибыль — это разница между совокупным доходом фирмы и ее совокупными издержками; последние включают скрытые издержки, составной частью которых является нормальная прибыль. Прибыль предпринимателей может увеличиваться за счет нестрахуемого риска, связанного с организацией и управлением экономическими ресурсами и внедрением инноваций. Прибыль получают также в результате обладания монопольной властью.

9. Ожидания прибыли оказывают влияние на внедрение нововведений и осуществление инвестиций и соответственно на занятость. Основной функцией прибыли является стимулирование такого распределения ресурсов, которое в целом соответствует вкусам потребителей.

10. Наибольшая доля национального дохода приходится на оплату труда. Если рассматривать оплату труда в узком смысле — как заработную плату и жалованье, — то ее доля со временем возросла. Если рассматривать более широко, то есть включать в оплату труда доход собственников, то доля дохода от труда в национальном доходе начиная с 1900 г. составляет 80%, а доля дохода капиталистов — около 20%.

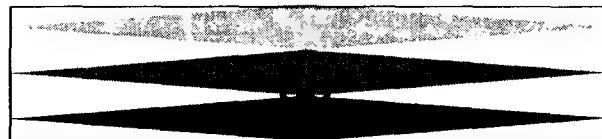
ТЕРМИНЫ И ПОНЯТИЯ

Экономическая рента (*economic rent*)
 Побудительная функция (*incentive function*)
 Движение за единый налог (*single-tax movement*)
 Спрос на деньги для сделок и спрос на деньги как на активы (*transactions and asset demands for money*)
 Номинальная и реальная процентные ставки (*nominal and real interest rate*)

Чистая процентная ставка (*pure rate of interest*)
 Явные и скрытые издержки (*explicit and implicit costs*)
 Экономическая, или чистая, прибыль (*economic or pure profit*)
 Нормальная прибыль (*normal profit*)
 Статичная экономика (*static economy*)
 Нестрахуемые риски (*uninsurable risks*)

ЧАСТЬ СЕДЬМАЯ

**Государство
и текущие
экономические
проблемы**



НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТЬ ГОСУДАРСТВА И РЫНКА: ОБЩЕСТВЕННЫЕ ТОВАРЫ, ОКРУЖАЮЩАЯ СРЕДА И ПРОБЛЕМЫ ИНФОРМАЦИИ

Благополучие повседневной жизни зависит от экономической деятельности государства. Если вы учитесь в государственном колледже или университете, ваше образование в значительной степени оплачивают налогоплательщики. Когда вы получаете зарплату, работая неполный рабочий день или в летний период, то обнаруживаете вычеты подоходного налога и налога на социальное страхование. Мясо в «биг-маке», который вы покупаете, проверяется государственными контролерами, чтобы избежать отравления и обеспечить качество. Законы, предусматривающие использование ремней безопасности для автомобилистов и касок для мотоциклистов, а также противопожарная система, устанавливаемая государством в вашем доме, — все эти меры направлены на усиление вашей безопасности. Для женщин, представителей национальных меньшинств и инвалидов существуют законы, расширяющие возможности получения образования и работы.

В главах 30 и 31 мы более углубленно рассмотрим роль государства в экономике и выявим ряд проблем, с которыми оно сталкивается в своей экономической деятельности. Сначала мы вернемся к проблеме *несостоятельности рынка*, затронутой в главе 6. Методы маржинального анализа позволяют более подробно рассмотреть вопрос об общественных товарах и внешних эффектах. Далее мы довольно детально проанализируем наиболее широко распространенный внешний эффект — загрязнение окружающей среды. Наконец, мы перейдем к вопросу о *недостаточности информации* в частном секторе, что вызывает необходимость государственного вмешательства в экономику.

В главе 31 мы продолжим анализ роли государства, его *несостоятельности* и проблем налогообложения на микроэкономическом уровне. В последующих главах части VII рассматриваются экономические проблемы, которые государство с большим или меньшим успехом пыталось решить. В главе 32 исследуются проблемы монополий и антиконкурентной практики компаний, в главе 33 — сельскохозяйственные проблемы, в главе 34 — бедность и неравенство доходов, а глава 35 посвящена системе здравоохранения, о которой так много говорилось в американских средствах массовой информации. В главе 36 рассматриваются такие аспекты рынка труда, как профсоюзное движение, дискриминация и миграция. Чем лучше вы усвоите материал, изложенный в главах 30 и 31, тем легче вам будет понять причины вмешательства государства в эти сферы экономики.

ОБЩЕСТВЕННЫЕ ТОВАРЫ: УГЛУБЛЕННЫЙ АНАЛИЗ

Товар, предназначенный для индивидуального потребления, делим, то есть он состоит из достаточно мелких единиц, которые отдельные покупатели могут

приобрести. Кроме того, на него распространяется принцип исключения: те, кто не может или не хочет платить, не получают никаких выгод от данного товара.

Поэтому мы можем представить себе кривую рыночного спроса на такой товар в виде *горизон-*

тали, в которой суммируются кривые спроса, предъявляемого каждым отдельным покупателем (см. табл. 3-2 и рис. 3-2). Например, если Адамс хочет купить три хотдога по 1 дол. за штуку, Бенсон — один, а Конрад — два хотдога, то рыночный спрос составит шесть хотдогов ($3+1+2$) по цене 1 дол. за штуку. Рыночный спрос, состоящий из суммы пожеланий каждого потенциального покупателя, дает возможность продавцам получить выручку, а тем самым и прибыль, то есть получить совокупный доход, превышающий издержки производства. Равновесие между произведенным и купленным количеством товара, предназначенного для индивидуального потребления, зависит от цены на этот товар, которая определяется, как мы знаем, соотношением рыночного спроса и предложения. Это равновесие является оптимальным в том смысле, что оно максимизирует совокупное благосостояние продавцов и покупателей, непосредственно участвующих в сделках.

Однако если мы попытаемся применить этот подход к общественному товару, то возникнет серьезное затруднение. Вспомним, что *общественный товар* (благо) является неделимым и на него не распространяется принцип исключения. Когда товар уже изготовлен, производитель лишен возможности помешать пользоваться его неделимыми благами тем, кто не платил за него. Поскольку потенциальные покупатели извлекают пользу из общественного товара независимо от того, заплатили они за него или нет, их подлинные предпочтения не выявляются. Другими словами, они *добровольно не платят* за общественный товар на рынке. Из этого следует, что *показатели рыночного спроса на общественный товар либо не существуют, либо значительно занижены*. Поэтому рыночный спрос на такой товар не создаст достаточного для покрытия издержек производства дохода, хотя коллективная выгода от этого товара может равняться соответствующим экономическим издержкам или превышать их.

Спрос на общественные товары

Принимая во внимание указанную проблему, как можно хотя бы теоретически определить оптимальный для общества (экономически эффективный) объем выпуска общественного товара? Для упрощения предположим, что только Адамс и Бенсон представляют экономику и что истинные показатели их спроса на отдельный общественный товар, скажем, на национальную оборону, даны в столбцах (1) и (2), а также (1) и (3) табл. 30-1.

Из этих показателей складываются «фантомные» кривые спроса, поскольку в действительности спрос этих двух людей не выявляется на рынке. Вместо этого мы предположим, что Адамс и Бенсон готовы платить за каждую следующую единицу общественных товаров.

Таблица 30-1. Спрос двух лиц на общественный товар

(1) Количество товаров	(2) Цена, которую готов заплатить Адамс (в дол.)	(3) Цена, которую готов заплатить Бенсон (в дол.)	(4) Коллективная цена (в дол.)
1	4	+	5
2	3	+	4
3	2	+	3
4	1	+	2
5	0	+	1

Предположим также, что государство решило произвести одну единицу данного общественного товара. Поскольку нельзя применить принцип исключения, ни Адамс, ни Бенсон не будут добровольно платить за эту единицу — ведь они могут пользоваться ею бесплатно. Вспомним, что потребление товара Адамсом не мешает Бенсону тоже потреблять его. Но общую сумму, которую оба гражданина готовы заплатить за возможность для каждого из них пользоваться этой единицей товара, можно определить по данным табл. 30-1. Из столбцов (1) и (2) мы видим, что Адамс готов заплатить 4 дол. за первую единицу общественного товара; из столбцов (1) и (3) видно, что Бенсон готов заплатить 5 дол. за первую единицу. Цена в 9 дол., которую готовы заплатить оба лица вместе, — это сумма цен, которые готовы заплатить каждый из них. Коллективная цена, которую они готовы заплатить за вторую единицу общественного товара, равна 7 дол. (Адамс — 3 дол. и Бенсон — 4 дол.).

Этот же метод можно использовать для третьей и любой последующей единицы. Принимая во внимание коллективную цену (столбец 4), которую они готовы заплатить за каждую дополнительную единицу, мы можем построить график коллективного спроса на общественный товар. Вместо того чтобы *суммировать число* товаров, на которые предъявлен спрос при любых ценах, как это делалось при определении спроса на товар, предназначенный для индивидуального потребления, мы *складываем цены*, которые люди все вместе готовы заплатить за последнюю единицу общественного товара при любом количестве, на которое предъявлен спрос.

На рис. 30-1 мы показываем ту же процедуру сложения, используя данные табл. 30-1 для иллюстрации этого процесса. Заметьте: чтобы получить кривую коллективного спроса на общественный товар, мы складываем кривые спроса Адамса и Бенсона по *вертикали*. Например, высота кривой коллективного спроса D_c на две единицы товара составляет 7 дол., то есть является суммой, которую Адамс и Бенсон вместе готовы заплатить за вторую единицу (3 дол. + 4 дол.). А высота кривой коллективного спроса на четыре единицы общественного товара соответствует 3 дол. (1 дол. + 2 дол.).

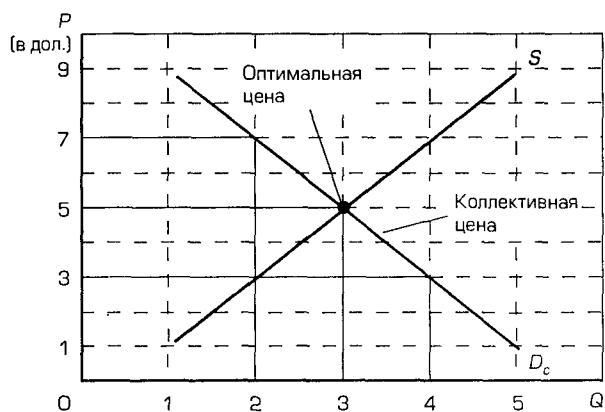
Несостоятельность государства и рынка: общественные товары, ...



а) Адамс



б) Бенсон



в) Коллективный спрос

Рисунок 30-1. Оптимальное количество общественного товара

Кривая коллективного спроса D_c на общественный товар, показанная графически на рис. в, образована путем сложения по вертикали кривых индивидуального спроса D_1 и D_2 , показанных на рис. а и б. Государство должно произвести три единицы общественного товара, потому что при таком количестве общая предельная выгода, выражающаяся в готовности граждан платить за последнюю единицу (D_c), равна предельным издержкам производства данного товара (S).

Наша кривая коллективного спроса D_c основана на денежной стоимости предполагаемых выгод от различных дополнительных единиц товара, которые

в равной степени доступны обоим лицам для одновременного потребления. Нисходящий характер кривой объясняется законом убывающей предельной полезности: последующие единицы общественного товара приносят меньше дополнительной пользы, чем предыдущие. (*Ключевой вопрос 1.*)

Оптимальное количество общественного товара

Теперь мы можем определить оптимальное количество общественного товара, рассматриваемого на рис. 30-1. Кривая коллективного спроса D_c отражает предельную общественную выгоду каждой единицы данного товара, а кривая предложения S — предельные издержки производства каждой единицы. Восходящая форма кривой предложения объясняется законом убывающей отдачи, который действует независимо от того, производятся ли ракеты (общественный товар) или варежки (товар индивидуального пользования).

Оптимальный объем выпуска достигается в том случае, когда предельные выгоды равны предельным издержкам ($MB = MC$). В данном случае оптимальное количество общественного товара равно трем единицам — на это указывает пересечение кривых коллективного спроса D_c и предложения S . Оптимальное количество общественного товара составляет три единицы, когда общая готовность потребителей платить за дополнительную единицу — общая выгода для двух потребителей — как раз соответствует предельным издержкам производства этой единицы (5 дол. = 5 дол.). Следовательно, принцип соответствия предельной выгоды предельным издержкам, использованный для определения оптимального количества общественного товара, аналогичен правилу $MR = MC$ для выпуска продукции и правилу $MRP = MRC$ для определения затрат, которые необходимы для максимизации прибыли. (*Ключевой вопрос 2.*)

Анализ издержек и выгод

Мы показали, что экономическая наука дает некоторые ориентиры для эффективного принятия решений в государственном секторе. Эти ориентиры могут быть полезны для понимания сути **анализа издержек и выгод**.

Концепция. Предположим, правительство рассматривает некий специальный проект, например проект системы паводкового контроля. Основная суть проблемы экономии состоит в том, что любое решение вложить больше ресурсов в государственный сектор влечет за собой как выгоды, так и издержки. Выгоды заключаются в дополнительном удовлетворении потребностей, поскольку увеличивается выпуск общественных товаров, а издержки — в том,

Таблица 30-2. Анализ издержек и выгод программы паводкового контроля (в дол.)

(1) План	(2) Общая ежегодная стоимость программы	(3) Предельные издержки	(4) Общая ежегодная выгода (уменьшение ущерба)	(5) Предельная выгода	(6) Чистая выгода (4)-(2)
Без контроля	0		0		0
A: Плотины	3 000	3 000	6 000	6 000	3 000
B: Маленькое водохранилище	10 000	7 000	16 000	10 000	6 000
C: Среднее водохранилище	18 000	8 000	25 000	9 000	7 000
D: Большое водохранилище	30 000	12 000	32 000	7 000	2 000

Источник: Подготовлено по работе Eckstein O. Public Finance, 3d ed. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, Inc., 1973. P. 23.

что удовлетворение потребностей уменьшается в связи с сокращением производства товаров для индивидуального потребления. Нужно ли перемещать ресурсы, о которых идет речь, из частного в государственный сектор? Ответ будет положительным, если выгоды от дополнительного производства общественных товаров превысят издержки из-за уменьшения количества товаров для индивидуального пользования. Ответ будет отрицательным, если стоимость, или издержки, недопотребления товаров для индивидуального пользования будет больше, чем выгоды, связанные с дополнительным количеством общественных товаров.

Но анализ издержек и выгод может не только указать на то, стоит ли предпринимать некую государственную программу. Он может также помочь определить, в каких пределах ее следует осуществлять. В конечном счете экономические вопросы требуют не однозначных ответов «да» или «нет», а скорее «насколько много» или «насколько мало».

Относительно системы паводкового контроля заметим в первую очередь, что она является общественным товаром в том смысле, что к ней с трудом можно применить принцип исключения. Но должно ли правительство осуществлять этот проект в данной речной долине? Если да, то каким должен быть размер или объем этого проекта?

Иллюстрация. Табл. 30-2 дает нам некоторые ответы на эти вопросы. В ней мы перечисляем все более и более масштабные, а следовательно, и дорогостоящие планы паводкового контроля. В каких пределах следует их осуществлять, если вообще это надо делать? Ответ зависит от соотношения издержек и выгод. Издержки (затраты) в данном случае состоят из инвестиций в строительство и содержание плотин и водохранилищ; выгоды выступают в виде уменьшения ущерба от наводнений.

Беглый просмотр всех планов указывает на то, что совокупные выгоды (столбец 4) превышают общие затраты (столбец 2), следовательно, строительство защитного сооружения на этой реке экономи-

чески оправдано. Это сразу видно из столбца (6), в котором совокупные ежегодные расходы (столбец 2) вычитаются из совокупной ежегодной выручки (столбец 4).

Но остается второй вопрос: каков оптимальный размер или объем проекта? Чтобы на него ответить, надо сравнить дополнительные, или *предельные*, выгоды с дополнительными, или *предельными*, издержками, которые связаны с каждым планом. Руководящий принцип здесь такой же, как и при определении оптимального количества общественно-го товара: заниматься предпринимательской деятельностью или осуществлять программу лишь до тех пор, пока предельные выгоды (столбец 5) превышают предельные издержки (столбец 3). Прекратить деятельность или приостановить реализацию программы следует в тот момент или как можно ближе к тому моменту, когда предельные выгоды становятся равными предельным издержкам.

В данном случае план C с водохранилищем среднего размера является оптимальным. Планы A и B слишком скромные; в обоих случаях предельные выгоды превышают предельные издержки. В плане D предельные издержки (12 тыс. дол.) больше, чем предельные выгоды (7 тыс. дол.), поэтому он нерентабелен. Этот план экономически не оправдан, так как влечет за собой избыточный для данной программы паводкового контроля расход ресурсов. План C ближе всего к оптимальному; по нему рамки программы раздвигаются до тех пор, пока предельные выгоды превышают предельные издержки.

Рассматривая принцип равенства предельных выгод предельным издержкам с несколько иной точки зрения, можно определить, какой план влечет за собой максимальное превышение общих выгод (столбец 4) над общими издержками (столбец 2) или какой план принесет обществу максимальную чистую прибыль или выгоду. Мы прямо утверждаем в столбце (6), что максимальная чистая выгода (7 тыс. дол.) связана с планом C.

Следует отметить, что анализ издержек и выгод развеивает миф о тождественности понятий «экономия на государственных расходах» и «сокращение государственных расходов». «Экономия» связана с эффективностью использования ресурсов. Если предельные выгоды от государственной программы меньше тех, которые может принести альтернативная частная программа, то есть если издержки превышают выгоды, то предложенную государственную программу осуществлять не следует. Но если возникает обратная ситуация — выгоды превышают издержки, — то было бы неэкономично или «расточительно» не вложить средства в такую государственную программу. Экономия на государственных расходах не означает их минимизацию, скорее она означает перераспределение ресурсов между государственным и частным секторами экономики до тех пор, пока больше нельзя будет получать чистые выгоды от дальнейшего перераспределения. (*Ключевой вопрос 3.*)

Краткое повторение 30-1

- ♦ Спрос на общественный товар определяется путем сложения по вертикали тех цен, которые члены общества готовы платить за каждую единицу произведенного товара при разных уровнях выпуска.
- ♦ Оптимальное количество общественного товара достигается в том случае, когда предельные выгоды равны предельным издержкам.
- ♦ Анализ издержек и выгод — это метод оценки альтернативных проектов или стоимости проектов путем сопоставления предельных выгод с предельными издержками.

ЕЩЕ РАЗ О ВНЕШНИХ ЭФФЕКТАХ

Теперь более понятны рассуждения в главе 5 о политике правительства, направленной на исправление недостатков рыночного сектора, которые мы на-

зываем внешними, или побочными, эффектами. Вспомним, что побочный эффект — это издержки или выгоды для отдельных лиц или групп — некой третьей стороны — *не участвующей* в рыночной сделке. Примером побочных издержек может служить загрязнение окружающей среды, а побочных выгод — прививки. При побочных издержках возникает перепроизводство товара и перерасход ресурсов. При побочных выгодах возникает недопроизводство товаров и недоиспользование ресурсов. Продемонстрируем и то и другое на графиках.

Побочные издержки

На рис. 30-2а показано, как побочные, или внешние, издержки влияют на размещение ресурсов. Когда возникают побочные издержки, то есть когда производители переносят часть своих издержек на общество, их предельные издержки уменьшаются. Кривая предложения не включает в себя, или «не охватывает», все издержки, связанные с производством данного товара. Поэтому кривая предложения S , вычерченная на основе данных производителя, занижает общие издержки производства; она лежит справа от той кривой предложения S_t , которая включает все издержки производства. Загрязняя окружающую среду, то есть создавая побочные издержки, фирма будет иметь более низкие издержки производства и кривую предложения S .

В результате (это показано на рис. 30-2а) равновесный объем выпуска Q_e окажется больше оптимального объема Q_o , что означает *перерасход* ресурсов для производства данного товара, а следовательно, и его перепроизводство.

Побочные выгоды

Рис. 30-2б показывает, какое влияние оказывают побочные выгоды на размещение ресурсов. Побочные выгоды означают, что кривая рыночного спроса, которая отражает выгоды для отдельных лиц или

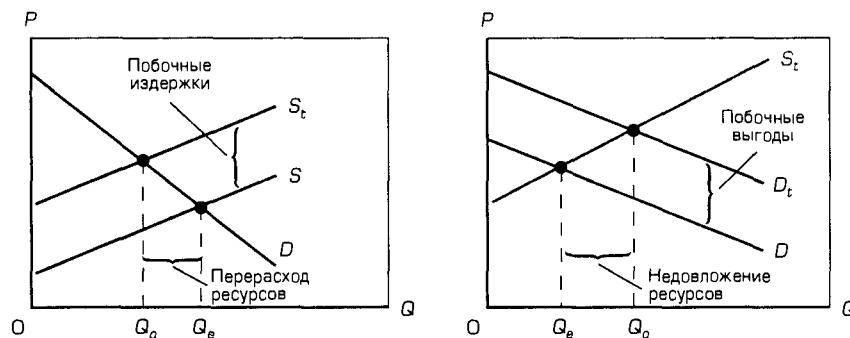


Рисунок 30-2. Побочные издержки и побочные выгоды

Рассматривая побочные издержки на рис. а, мы видим, что в отличие от кривой S_t , отражающей все издержки, кривая S занижает величину издержек предприятия. Следовательно, равновесный объем выпуска Q_e больше эффективного, или оптимального, объема Q_o . Кривая рыночного спроса D на рис. б занижает величину всех побочных выгод, которые общество получает от товара и которые выражены кривой D_t . Поэтому равновесный объем выпуска Q_e меньше оптимального объема Q_o .

а) Ситуация с побочными издержками

б) Ситуация с побочными выгодами

групп, занижает величину совокупных выгод. Кривая рыночного спроса не охватывает всех выгод, связанных с обеспечением и потреблением товаров и услуг, которые влекут за собой побочные выгоды. Следовательно, кривая D на рис. 30-26 указывает на выгоды, которые, например, извлекают отдельные лица, делая прививки от заразных болезней. Уатсон и Вайнберг, каждый в отдельности, получают выгоду, подвергаясь вакцинации, но это относится и к их коллегам Альваресу и Андерсону, для которых уменьшается вероятность заражения от первой пары. Если перенести это на все население, то прививки означают, что рабочие будут более здоровыми, их труд будет более производительным, благодаря чему общество получит выгоды от увеличения объема выпуска и доходов. D , включает выгоды от прививок для отдельного лица (D) плюс дополнительные, или побочные, выгоды для общества в целом.

Когда рыночный спрос D и предложение S , приводят к равновесному объему выпуска Q_e , он будет меньше оптимального объема Q_o , показанного на пересечении кривых D_i и S_r . Рынок произведет недостаточное количество вакцинаций из-за недовложения ресурсов.

Для решения проблемы побочных издержек и побочных выгод экономисты использовали различные подходы, многие из которых включали участие государства. Но сначала рассмотрим такие ситуации, когда вмешательства государства не требуется.

Индивидуальное соглашение

В некоторых ситуациях внешние эффекты могут преодолеваться с помощью индивидуальных соглашений.

Теорема Коуза. Согласно **теореме Коуза**, названной так по имени ее автора Рональда Коуза, положительные и отрицательные побочные результаты не требуют государственного вмешательства в тех ситуациях, когда: 1) четко определены права собственности; 2) вовлечено небольшое число людей; 3) стоимость сделки слишком мала. В таких обстоятельствах роль государства должна сводиться к поощрению соглашения между заинтересованными лицами или группами. Поскольку на карту поставлены экономические интересы сторон, то соглашение между ними дает возможность найти приемлемое решение проблемы побочных результатов путем переговоров. Право собственности устанавливает цену побочного результата, создавая *вмененные* издержки для обеих сторон. Поэтому у них возникает насущная необходимость найти пути для решения проблемы побочных результатов.

Распространенный пример. Предположим, что владелец большого участка леса собирается заключить контракт с лесозаготовительной компанией на пол-

ную очистку тысячи акров земли от старых хвойных деревьев. Сложность состоит в том, что в лесу есть озеро, на берегу которого находится известный всей стране курорт. Курорт расположен на земле, принадлежащей его владельцу. Первозданная красота этого места привлекает туристов со всей страны. Должно ли правительство штата или муниципалитет каким-то образом вмешаться в эту ситуацию?

По теореме Коуза, владельцы леса и курорта могут решить эту проблему без вмешательства правительства. Каким же образом? Если *одна* из сторон имеет право на то, что является предметом спора, то у *обеих* сторон есть стимул договориться о приемлемом для них решении. В нашем примере владелец лесного участка обладает правом собственности на землю, которая должна быть расширена от леса. Поэтому у владельца курорта есть стимул для достижения соглашения с владельцем леса, чтобы уменьшить последствия вырубki. Ясно, что из-за вырубki очень большого участка леса, окружающего курорт, наплыв туристов сократится, а следовательно, уменьшатся и доходы владельца курорта.

Менее очевидны, но столь же сильны экономические стимулы, побуждающие владельца леса искать возможность для заключения соглашения с владельцем курорта. Почему? К ответу на этот вопрос нас подводит понятие *вмененных издержек*. Одна из существенных потерь, которую понесет владелец лесного участка в случае вырубki, заключается в том, что он не получит возмещения (на которое он мог бы рассчитывать) от владельца курорта за согласие *не вырубать* хвойный лес. Владелец курорта, безусловно, был бы готов заплатить единовременно или ежегодно выплачивать определенную сумму владельцу леса, чтобы ликвидировать или минимизировать побочные издержки. Или, возможно, владелец курорта захотел бы купить лесной участок за сравнительно высокую цену, чтобы помешать вырубке леса. С точки зрения владельца леса, плата за предотвращение вырубki или закупочная цена, превышающая стоимость земли вместе с лесом, составляют издержки от вырубki леса.

Можно предсказать, что в этой ситуации обе стороны сочтут более целесообразным достичь соглашения, чем вырубать хвойный лес. По теореме Коуза, правительству не надо будет вмешиваться, чтобы скорректировать этот потенциальный побочный эффект.

Ограничения. К сожалению, многие негативные побочные эффекты затрагивают значительное число заинтересованных сторон и связаны с крупными сделками. Поэтому частные соглашения не могут исправить такие негативные побочные эффекты. Одним из примеров может служить проблема кислотных дождей в США и Канаде, которая затрагивает много миллионов людей, живущих в обеих

странах. Нельзя ожидать, что огромное число заинтересованных сторон каким-то образом самостоятельно достигнут соглашения, в результате которого уменьшится этот побочный эффект. В подобных обстоятельствах следует полагаться главным образом на правительства.

Тем не менее теорема Коуза напоминает нам о том, что четко сформулированные права собственности могут сыграть положительную роль в ликвидации побочных издержек и побочных выгод.

Правовые нормы ответственности и судебные иски

Хотя индивидуальные соглашения, возможно, не приводят к реальному решению большинства проблем внешних эффектов, ясно сформулированные права собственности могут помочь в другом отношении. Государство установило рамки законов, определяющих частную собственность и защищающих ее от ущерба, нанесенного другими сторонами. Данные законы, а также законодательство о гражданских правонарушениях, возникшее на основе этих законов, позволяет тем, кто несет побочные издержки, возбуждать иски о возмещении ущерба.

Рассмотрим следующую ситуацию. Допустим, что компания *Ajax Degreaser* регулярно сбрасывала протекающие емкости с растворителями в близлежащий каньон, который принадлежит владельцу ранчо *Bar Q*. В конце концов хозяин *Bar Q* обнаружил эту свалку и, заподозрив компанию *Ajax*, тут же связался со своим адвокатом. Компании *Ajax* был предъявлен иск. В результате ей придется заплатить не только за очистку территории ранчо *Bar Q*, но и за имущественный ущерб.

Четко сформулированные права собственности и установленные правительством правовые нормы ответственности дают возможность минимизировать некоторые внешние эффекты. Этого можно достичь прямым путем, заставив виновного в нанесении ущерба заплатить потерпевшей стороне. Но этого можно достичь и косвенным путем, заставив фирмы и отдельных лиц воздерживаться от причинения вреда из-за страха перед судебным преследованием. Неудивительно, что многие внешние эффекты затрагивают не частную собственность, а скорее собственность, находящуюся в общем владении. Менее ясен вопрос с общественными водоемами, общественными земельными участками и «общественным» воздухом, которые часто несут основное бремя негативных побочных эффектов.

Предостережение: подобно индивидуальным соглашениям, судебные иски частных лиц для разрешения споров, касающихся внешних эффектов, имеют свои недостатки. Они дороги, отнимают много времени, а их результаты весьма неопределенны. Большие судебные издержки и длительные

провоочки в судебной системе — явление повсеместное. Кроме того, неопределенность исхода судебного дела уменьшает эффективность такого подхода. Примет ли суд ваш иск о том, что эмфизема возникла у вас от дыма, выбрасываемого находящейся поблизости фабрикой, или решит, что ваше заболевание не связано с загрязнением воздуха? Можете ли вы доказать, что предприятие, расположенное в вашем районе, является источником заражения вашего колодца? Перед каким выбором окажется владелец ранчо *Bar Q*, если компания *Ajax Degreaser* прекратит свою деятельность, пока будет продолжаться судебное разбирательство?

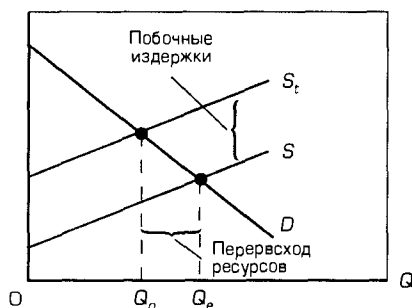
Государственное вмешательство

Когда внешние эффекты затрагивают большое число людей или когда на карту поставлены общественные интересы, необходимы другие подходы для достижения экономической эффективности. В частности, для решения проблемы побочных издержек можно использовать прямой контроль и налоги, а для решения проблемы побочных выгод — субсидии и государственное снабжение.

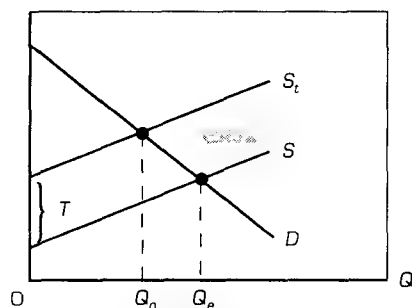
Прямой контроль. Прямой метод минимизации негативных внешних эффектов — это законы, ограничивающие определенные виды деятельности. Сегодня этот метод доминирует в государственной политике США. Так, Закон о чистом воздухе 1990 г. ограничивает количество окиси азота, вредных частиц и других веществ, которыми заводы загрязняют воздух. Закон о чистой воде определяет количество тяжелых металлов, моющих средств и других загрязнителей, которые предприятия спускают в реки и заливы. Законы о токсичных отходах устанавливают процедуры и определенные места для сброса зараженной земли и растворителей. Нарушение этих законов чревато штрафами, а иногда и тюремным заключением.

В результате прямого контроля фирмы-нарушители несут расходы, связанные с охраной окружающей среды. Следовательно, частные предельные издержки производства товара повышаются. Кривая предложения S на рис. 30-3а, которая, как мы знаем, отражает только предельные издержки для отдельных лиц или групп, смещается влево от S до S_1 , как показано на рис. 30-3б. Цена товара увеличивается, равновесный объем выпуска падает с Q_0 до Q_1 , а первоначальный перерасход ресурсов $Q_0 Q_1$, показанный на рис. 30-3а, ликвидируется.

Специальные налоги. Другой подход к проблеме побочных издержек заключается в введении специальных налогов или сборов с виновных в загрязнении окружающей среды. Например, федеральное правительство уже ввело акцизный налог на производителей фреонов, которые истощают атмосферный



а) Ситуация с побочными издержками



б) Ликвидация перерасхода ресурсов путем введения налога

Рисунок 30-3. Ликвидация побочных издержек (негативных внешних эффектов)

Побочные издержки приводят к перерасходу ресурсов (рис. а). Этот перерасход можно ликвидировать, установив прямой контроль или, как показано на рис. б, введя специальный налог T , который вызовет повышение предельных издержек фирмы и сместит кривую предложения от S до S_1 .

озоновый слой, защищающий землю от излишней солнечной радиации. Фреон широко используется как охлаждающая жидкость в холодильниках, пенных огнетушителях и как растворитель в электронике. При таком налоге производителям приходится решать, платить ли его либо потратить дополнительные средства на покупку или разработку товаров-заменителей. В обоих случаях налог приведет к увеличению предельных издержек производства фреонов, смещая влево кривую предложения этой продукции.

Посмотрим внимательно на рис. 30-3. Специальный налог, равный величине T на единицу продукции на рис. 30-3б, приведет к повышению предельных издержек фирмы, смещая кривую предложения от S до S_1 . Поэтому равновесная цена вырастет, а равновесный объем выпуска упадет с Q_e до оптимального уровня Q_0 . Перерасход ресурсов, показанный на рис. 30-3а, будет ликвидирован.

Субсидии и государственное снабжение. Когда побочные выгоды, или положительные внешние эффекты, велики и широко распространены, у правительства есть три возможности ликвидации недовложения ресурсов.

1. Субсидии потребителям. На рис. 30-4а повторяется описанная ранее ситуация с побочными выгодами. Государство может минимизировать недовложение ресурсов — в данном случае в прививки, — субсидируя потребителей этого товара. Оно может выдать каждой молодой матери в США купон со скидкой, который даст возможность сделать ее ребенку целый ряд прививок. Эти купоны снизили бы «цену» для матери, например, на 50%. На рис. 30-4б видно, что эта программа привела бы к увеличению спроса на прививки с D до D_1 . Количество вакцинаций возросло бы с Q_e до Q_0 , и недовложение ресурсов

сов, показанное на рис. 30-4а, было бы ликвидировано.

2. Субсидии производителям. По отношению к предложению субсидия — это специальный налог, приводящий к противоположным результатам: налоги требуют от производителя дополнительных расходов, а субсидии их уменьшают. На рис. 30-4в субсидия U , которую получают врачи и клиники на каждую прививку, приведет к сокращению предельных издержек и смещению кривой предложения вправо от S_1 до S' . Объем выпуска увеличится с Q_e до оптимального значения Q_0 , и тем самым недовложение ресурсов, показанное на рис. 30-4а, будет ликвидировано.

3. Государственное снабжение. Наконец, в тех случаях, когда побочные выгоды чрезвычайно велики, государство может взять на себя снабжение конкретным общественным товаром. США в значительной мере искоренили полиомиелит, приводящий к инвалидности, обеспечив всех детей бесплатной вакцинацией. Индия покончила с оспой благодаря тому, что государство платило жителям сельских районов за их обращение в государственные клиники для вакцинации детей. (Ключевой вопрос 4.)

Рынок прав на внешние эффекты

Один из самых последних подходов, предложенных для ликвидации побочных издержек, включает ограниченное вмешательство государства. Суть его заключается в формировании **рынка прав на внешние эффекты**. Мы коснемся только проблемы загрязнения окружающей среды, хотя такой подход применим и к другим внешним эффектам.

Воздух, реки, озера, океаны и государственные земельные участки, такие, как парки и улицы, яв-

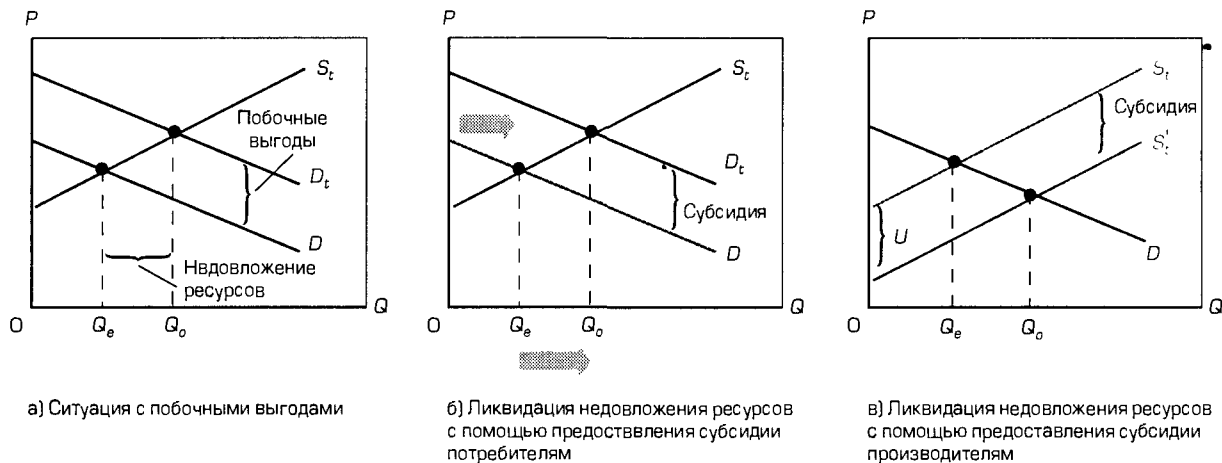


Рисунок 30-4. Ликвидация побочных выгод (положительных внешних эффектов)

Побочные выгоды (рис. а) приводят к недовложению ресурсов. Такое недовложение можно ликвидировать, предоставив субсидии потребителям, как показано на рис. б, что вызовет увеличение рыночного спроса от D до D_t . Однако недовложение ресурсов можно устранить, предоставив субсидию U производителям, что приведет к смещению кривой предложения от S_t до S'_t , как показано на рис. в.

ляются объектами загрязнения, поскольку *права* на использование этих ресурсов либо принадлежат всему обществу, либо не регулируются законом. В результате ни у частных лиц, ни у ведомств нет стимула ограничивать использование этих ресурсов, сохраняя их чистоту или высокое качество, потому что ни у кого нет прав на денежное возмещение расходов от подобной деятельности.

Мы сохраняем принадлежащую нам собственность — периодически красим и ремонтируем свой дом — отчасти потому, что возместим стоимость такого ремонта при продаже. Но до тех пор, пока «права» на воздух, воду и некоторые земельные ресурсы принадлежат всем и ими можно пользоваться бесплатно, не будет никаких стимулов, чтобы их беречь и ограничивать использование. Каков же результат? Эти природные ресурсы «чрезмерно потребляются» и тем самым загрязняются. Но использовались бы они в такой же мере, если бы за загрязнение надо было платить, то есть если бы существовал рынок прав на загрязнение?

Формирование рынка. При таком подходе соответствующее ведомство, осуществляющее контроль за загрязнением окружающей среды, определяло бы количество загрязняющих веществ, которое можно ежегодно выбрасывать в воду или в воздух в данном районе и при этом сохранять их качество на приемлемом уровне. Например, это ведомство установит, что 500 т загрязнителей может быть сброшено в столичное озеро и «переработано» природой. В таком случае ежегодно будет предлагаться 500 прав на загрязнение, каждое из которых позволит его владельцу в данном году сбрасывать в озеро одну

тонну загрязнителей. Суммарное предложение прав на загрязнение не изменится, поэтому оно абсолютно неэластично, как показано на рис. 30-5.

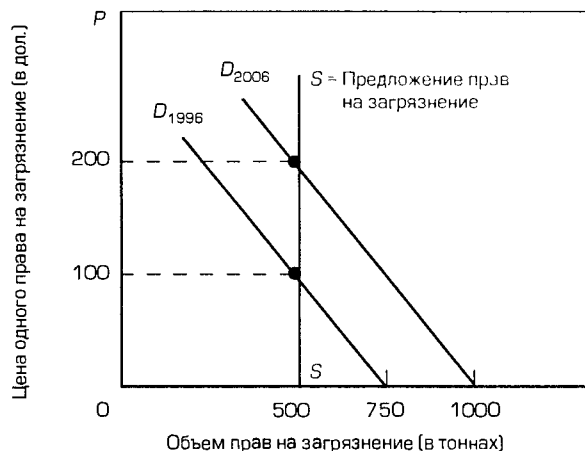


Рисунок 30-5. Рынок прав на загрязнение окружающей среды

Загрязнение окружающей среды должно контролироваться государственным органом, устанавливающим количество загрязнителей, которое безусловно может переработать воздух или водоем, и продающим это ограниченное количество прав тем, кто загрязняет окружающую среду. Цель этой меры — превратить окружающую среду в редкий ресурс, имеющий определенную цену. Через некоторое время с развитием экономики и ростом населения спрос на права возрастет, что приведет к повышению цен на них, а не к увеличению загрязнения.

Кривая спроса на права на загрязнение — в данном случае D_{1996} — будет нисходящей, как и кривая спроса на любые другие ресурсы. При высоких ценах те, кто загрязняет окружающую среду, либо вообще перестанут это делать, либо уменьшат объем загрязнения, приобретя очистное оборудование. На права на загрязнение установится равновесная рыночная цена в 100 дол., по которой они будут продаваться тем, кто загрязняет окружающую среду, но количество этих прав будет определяться природоохранными соображениями. Без такого рынка, то есть если бы использование этого озера для сброса загрязнителей было бесплатным, в него попало бы 750 т вредных веществ, оно подверглось бы «чрезмерному потреблению», или загрязнению, в объеме 250 т.

Со временем по мере увеличения численности населения и предприятий спрос увеличится от D_{1996} до D_{2006} . Без рынка прав на загрязнение в 2006 г. оно на 500 т превысит тот уровень, который может усвоить природа. При наличии такого рынка цена прав на загрязнение повысится со 100 до 200 дол., а количество загрязнителей останется прежним, то есть 500 т.

Преимущества. По сравнению с прямым контролем рынок имеет ряд преимуществ. Самое важное из них заключается в том, что сокращаются расходы для общества, поскольку права на загрязнение можно покупать и продавать. Предположим, компании *Acme Pulp Mill* приходится ежегодно платить 20 дол., чтобы уменьшить на одну тонну сброс ядовитых веществ в воду, а компания *Zemo Chemicals* тратит 8 тыс. дол. в год, чтобы добиться такого же сокращения на одну тонну. Допустим также, что компания *Zemo* собирается расширить производство химических изделий, но при этом сброс загрязнителей увеличится на одну тонну.

Без рынка прав на загрязнение компании *Zemo* придется использовать редкие ресурсы общества на сумму 8 тыс. дол., чтобы не допустить увеличения сброса загрязнителей на одну тонну. Но у компании есть и другая возможность: она может купить права на одну тонну загрязнителей за 100 дол., как показа-

но на рис. 30-5. Компания *Acme* будет готова продать компании *Zemo* права на одну тонну загрязнителей за 100 дол., потому что эта сумма превышает расходы компании *Acme* (20 дол.), необходимые для уменьшения количества загрязнителей на одну тонну. Компания *Zemo* увеличит сброс на одну тонну, а компания *Acme* его уменьшит на ту же величину. Выиграют все: компания *Zemo* — (8000 дол. — 20 дол.), компания *Acme* — (100 дол. — 20 дол.), а общество — (8000 дол. — 20 дол.). Оно использует ресурсы на 20 дол., а не на 8 тыс. дол., чтобы удерживать сброс на установленном уровне.

Рыночные программы имеют и другие преимущества. Потенциальные «загрязнители» получают явный материальный стимул для охраны окружающей среды: в противном случае они вынуждены покупать права на загрязнение. Природоохранные организации могут бороться с загрязнением, скупая и удерживая в своих руках права на загрязнение и тем самым уменьшая фактическое загрязнение сверх норм, установленных правительством. По мере увеличения спроса на права на загрязнение растущие доходы от продажи определенного количества прав можно будет потратить на природоохранные мероприятия. Кроме того, растущие с течением времени цены на права на загрязнение будут стимулировать поиск усовершенствования методов контроля за загрязнением.

Из-за административных и политических проблем правительство не отказалось от прямого контроля (единых норм выброса загрязнителей) в пользу полномасштабного рынка прав на загрязнение. Но, как мы вскоре увидим, такие рынки прав на загрязнение воздуха уже возникли. Кроме того, законодательство установило систему прав на загрязнение, или «рыночных льгот» на выброс. Эта система представляет собой часть программы уменьшения выброса двуокиси серы коммунальными предприятиями при сжигании угля. Эти выбросы являются основным источником кислотных дождей.

В табл. 30-3 дается обзор методов минимизации внешних эффектов.

Таблица 30-3. Методы минимизации внешних эффектов

Проблема	Результат распределения ресурсов	Методы минимизации
Побочные издержки (отрицательные внешние эффекты)	Перерасход ресурсов	1. Индивидуальные соглашения 2. Правовые нормы ответственности и судебные иски 3. Налог на производителей 4. Прямой контроль 5. Рынок прав на внешние эффекты
Побочные выгоды (положительные внешние эффекты)	Недовложение ресурсов	1. Индивидуальные соглашения 2. Субсидии потребителям 3. Субсидии производителям 4. Государственное снабжение

Оптимальное для общества сокращение внешних эффектов

Отрицательные внешние эффекты, такие, как загрязнение окружающей среды, уменьшают, а не увеличивают полезность для получателя. Они приносят не экономическую пользу, а экономический вред. Но если они вредны, почему общество не ликвидирует их? Почему оно позволяет предприятиям или городам выбрасывать любые загрязнители в общественные водоемы или в воздух?

Уменьшение негативного эффекта имеет свою «цену». Общество должно решить, за какую долю уменьшения оно готово заплатить. Полностью ликвидировать загрязнение нежелательно, даже если бы это было технически возможно. По закону убывающей отдачи очистка последних 10% выбросов из труб промышленных предприятий обычно стоит гораздо дороже, чем очистка предыдущих 10%. А очистка этих 10% дороже, чем предыдущих 10%, и т.д.

Предельные издержки (MC) для фирмы, а следовательно, и для общества — альтернативные издержки использования дополнительных ресурсов — повышаются по мере уменьшения загрязнения. В какой-то момент MC могут настолько подняться, что превысят предельные выгоды (MB) общества от дальнейшего уменьшения загрязнения. Таким образом, дополнительные меры по уменьшению загрязнения приведут к снижению уровня благосостояния общества, так как общие издержки превысят общие выгоды.

MC , MB и равновесное количество. На рис. 30-6 мы видим восходящую кривую предельных издержек MC и нисходящую кривую предельных выгод MB . Предельные выгоды от уменьшения загрязнения снижаются в соответствии с законом убывающей предельной полезности. Выгоды от уменьшения загрязнения отражают полезность, а предельная (но не совокупная) полезность сокращается по мере уменьшения масштабов загрязнения.

Оптимальное уменьшение внешнего эффекта достигается в том случае, когда предельные выгоды для общества и предельные издержки уменьшения данного внешнего эффекта равны ($MB = MC$). На рис. 30-6 эта оптимальная величина уменьшения загрязнения составляет Q_1 . Когда MB превышает MC , дальнейшее уменьшение загрязнения диктуется экономической эффективностью, то есть дополнительная выгода от более чистого воздуха и воды должна превышать выгоду от любого другого использования необходимых ресурсов. Когда MC превышает MB , дальнейшее уменьшение загрязнения приводит к снижению экономической эффективности; в таком случае более выгодно использовать ресурсы для каких-нибудь других целей, чем для дальнейшего уменьшения загрязнения окружающей среды.

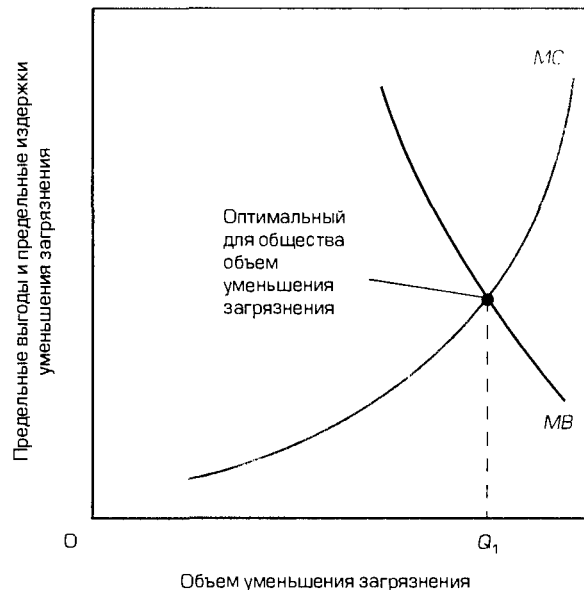


Рисунок 30-6. Оптимальный для общества объем уменьшения загрязнения

Оптимальный объем уменьшения внешнего эффекта — в данном случае загрязнения окружающей среды — достигается в точке Q_1 , где предельные издержки общества равны предельным выгодам от уменьшения отрицательного внешнего эффекта. Уменьшение загрязнения ниже уровня Q_1 приведет к сокращению экономической эффективности из-за перерасхода ресурсов, необходимых для контроля за загрязнением.

На практике довольно трудно определить предельные издержки и предельные выгоды от контроля за загрязнением. Тем не менее рис. 30-6 убедительно показывает, что некоторая доля загрязнения может оказаться полезной для общества. Дело не в том, что загрязнение желательно, а в том, что за пределами определенного уровня его дальнейшее уменьшение может привести к снижению «чистого» благосостояния общества.

Смещение кривых. Положение кривых предельных издержек и предельных выгод на рис. 30-6 не является постоянным; оно может меняться и, скорее всего, меняется с течением времени. Например, представим себе, что оборудование для контроля за загрязнением окружающей среды в значительной степени модернизировано. В таком случае следует ожидать, что затраты на уменьшение загрязнения снизятся, кривая MC общества сместится вправо, а оптимальный уровень уменьшения загрязнения повысится. Возьмем другой пример. Предположим, что общество требует более чистого воздуха и чистой воды, потому что поступила новая информация о пагубных последствиях загрязнения для здоровья. Кривая MB на рис. 30-6 сдвинется вправо, а опти-

мальный уровень контроля за загрязнением повышается, выйдя за пределы Q_1 . Проверьте, как вы усвоили этот материал, начертив новые кривые MC и MB на рис. 30–6. (*Ключевой вопрос 7*)

ЗАГРЯЗНЕНИЕ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ: УГЛУБЛЕННЫЙ АНАЛИЗ

Загрязнение окружающей среды – самый серьезный негативный внешний эффект, с которым сталкивается индустриальное общество, – служит подходящим примером для иллюстрации целого ряда концепций и государственных мер, о которых только что говорилось. Этот побочный эффект принимает различные формы, включая загрязнение воздуха, воды и почвы твердыми отходами. Каков масштаб этих проблем? Чем они вызваны? Что должно предпринять государство для их разрешения?

Масштаб проблемы

Нам известно, что некоторые реки, озера и заливы превратились в городские и промышленные сточные канавы. Почти половина американского населения пьет воду сомнительного качества. Более 25 тыс. крупных промышленных и коммунальных источников загрязнения воздуха вызывают рак легких, эмфизему, пневмонию и другие респираторные заболевания. Ежегодно в воздух выбрасывается около 1 млрд фунтов токсичных химических веществ, часть из которых канцерогенны. Для многих городов ликвидация твердых отходов стала острой проблемой, потому что самые доступные свалки уже переполнены, а горожане возражают против размещения новых свалок или мусоросжигателей рядом с их домами.

Страны Восточной Европы загрязнены до такой степени, что для их очистки требуется в лучшем случае несколько десятилетий. В США обнаружены сотни опасных свалок токсичных отходов. За последнее десятилетие гигантские нефтяные пятна на побережье Аляски и в Персидском заливе нанесли серьезный ущерб этим двум экосистемам. Установлено, что пассивное курение сигарет является причиной возникновения рака у некурящих.

Глобальные последствия загрязнения окружающей среды также вызывают тревогу. Некоторые ученые утверждают, что концентрация промышленности, людей и строений в городах может привести к воздушному и тепловому загрязнению, достаточному для того, чтобы вызвать необратимое и потенциально опасное глобальное потепление вследствие так называемого парникового эффекта. Средства массовой информации предупреждают нас о том, что продолжающееся использование фреонов спо-

собствует повышению уровня заболеваемости раком кожи, потому что они истощают озоновый слой Земли.

Причины: закон сохранения материи и энергии

Лучше всего рассматривать проблему загрязнения окружающей среды с точки зрения **закона сохранения материи и энергии**. Этот закон гласит, что материя может превращаться в другой вид материи или энергию, но никогда не исчезает. Все ресурсы (топливо, сырье, вода и т.д.), которые используются в производственном процессе, в конечном счете превратятся в такое же количество отходов. Например, если хлопок, из которого сделана рубашка, не будет постоянно перерабатываться, то он в конечном счете будет заброшен в шкаф, похоронен на свалке или сожжен в мусоросжигателе. Даже если он будет сожжен, то по-настоящему не исчезнет, а превратится в тепловую энергию и дым.

К счастью, экологическая система, или природа, если этот термин вам ближе, имеет способность к саморегенерации, которая позволяет ей в определенных пределах поглощать или перерабатывать такие отходы. Но их объемы имеют тенденцию превосходить абсорбирующую возможность природы.

Почему это происходит? Почему возникла проблема загрязнения окружающей среды? Есть много причин, но мы выделим четыре из них как самые главные.

1. Плотность населения. Одной из причин является рост населения. Экологическая система, которая может вместить 50 или 100 млн человек, скорее всего, не выдержит давления 200 или 300 млн человек.

2. Увеличение доходов. Экономический рост означает, что каждый человек потребляет ресурсы и вырабатывает отходы в постоянно возрастающем объеме. Парадоксально, но изобильное общество порождает загрязняющее общество. Увеличение ВВП (валового внутреннего продукта) означает увеличение ВВМ (валового внутреннего мусора). Так, высокий уровень жизни позволяет американцам иметь свыше 190 млн транспортных средств, но легковые автомобили и грузовики являются главными источниками загрязнения воздуха и к тому же создают непростую проблему ежегодной утилизации 11 или 12 млн автомобилей, ставших ненужными. Кроме того, ежегодно около 200 млн шин пополняют свалки в США.

Однако преувеличивать проблему не следует. Хотя количество твердых отходов возрастает с повышением ВВП, это не относится ко всем загрязнителям. Например, концентрация дыма (легких взвешенных частиц), более тяжелых взвешенных

частиц, двуокиси серы в среднем уменьшается, когда ВВП в расчете на душу населения страны ежегодно возрастает более чем на 5 тыс. дол. Увеличение национального дохода дает возможность «покупать» более чистый воздух и воду, проводя природоохранные мероприятия, но нет сомнения в том, что индустриализация, которая привела к росту ВВП, повлекла за собой проблемы загрязнения окружающей среды.

3. Технология. Технологические изменения являются еще одной причиной загрязнения окружающей среды. Например, свинцовые добавки в бензин представляли собой серьезную угрозу здоровью людей, и это заставило правительство принять решение, требующее использовать топливо без свинца. Широкое распространение и использование «одноразовых» контейнеров, изготовленных из практически неразлагающегося алюминия или пластмассы, усугубляют кризис, связанный с твердыми отходами. Некоторые моющие средства невозможно подвергнуть вторичной переработке.

4. Стимулы. Ориентированные на получение прибыли производители обычно выбирают такое сочетание ресурсов, которое требует наименьших затрат, и предпочитают нести лишь неизбежные издержки. Если они могут сбросить химические отходы в реки и озера, а не платить за установку дорогостоящих очистных сооружений, то они скорее всего так и поступят. Если производители могут спустить пар и горячую воду, образовавшиеся после охлаждения оборудования, а не покупать дорогостоящие системы охлаждения и очистки, они так и поступят. Результатами этого являются загрязнение воздуха и воды — как химическое, так и термальное — и то, что называется перенесением определенных издержек на общество в целом в виде значительных побочных издержек. Имея более низкие «внутренние» издержки вследствие экономии на очистных мероприятиях, производители могут продать свою продукцию дешевле, расширить производство и получить большую прибыль.

Но было бы несправедливо и неточно возлагать всю вину за загрязнение окружающей среды на промышленность. Очевидно, что «сознательная» фирма, которая готова нести социальную ответственность за загрязнение окружающей среды, может оказаться в невыгодном положении. Если отдельно взятая фирма «возьмет на себя» все свои внешние издержки, установив, скажем, водо- и дымоочистное оборудование, она окажется в невыгодном, с точки зрения издержек, положении по сравнению со своими конкурентами, продолжающими загрязнять окружающую среду. Социально ответственная фирма будет иметь более высокие затраты и будет вынуждена повысить цены на свою продукцию. «Наградой» такой фирме будет сужение рынка сбы-

та ее продукции, уменьшение прибыли и в экстремальном случае угроза банкротства. Из этого следует вывод, что необходимы коллективные действия с участием правительства для эффективной борьбы с загрязнением окружающей среды.

При том, что важной функцией правительства является корректировка неправильного размещения ресурсов, сопровождающего внешние издержки, большинство крупных городов, как это ни парадоксально, сами во многом усугубляют проблему загрязнения окружающей среды. Городские электростанции часто загрязняют воздух; многие города сбрасывают не полностью очищенные сточные воды в реки или озера, так как это дешево и удобно.

Подобным образом отдельные лица избегают затрат на уборку и сжигание своего мусора. Нам проще использовать одноразовую упаковку, чем возвращать в оборот многоразовую. Большинство семей с маленькими детьми предпочитают удобные одноразовые пеленки, которые накапливаются на мусорных свалках, а не матерчатые пеленки, пригодные для многоразового использования. Выбросы из дровяных печей, каминов, грилей и даже газонкосилок и лодочных моторов создали проблему загрязнения в некоторых городах и поселках.

Природоохранные мероприятия

Американская политика, направленная на борьбу с загрязнением окружающей среды, включает целый комплекс законов, подзаконные акты, налоги, рынки прав на загрязнение и финансируемые государством очистные программы. Большинство мер вызвано тем, что появилось множество источников загрязнения и тысячи специфических веществ, которые выбрасываются в воздух, воду или на мусорные свалки. Мы выбрали для анализа три компонента этой политики: Закон о специальном фонде 1980 г., Закон о чистом воздухе 1990 г. и стимулирование переработки отходов.

Закон о специальном фонде. До принятия Закона о специальном фонде 1980 г. компании избавлялись от химических отходов, накапливая их рядом со своими заводами, сбрасывая в близлежащие водоемы или платя за их перевозку в специально отведенные места для уничтожения. Как только токсичные отходы увозили с территории завода, производители больше не несли за них никакой ответственности. Многие люди и фирмы, перевозившие ядовитые отходы, хранили их в протекающих контейнерах или сбрасывали на частных и государственных свалках.

Для решения проблемы токсичных отходов Закон о специальном фонде установил прямой контроль, специальные налоги и правовые нормы ответственности. Он утвердил контроль федеральных властей над зараженными участками и ответствен-

ность фирм-производителей за нарушение правил сброса отходов, а также возложил ответственность на тех, кто вывозит и сбрасывает эти отходы. Кроме того, по этому закону производители токсичных химикатов облагались налогом, доходы от которого стали поступать в специальный фонд и использоваться Управлением по охране окружающей среды для финансирования очистки 1250 участков с токсичными отходами. Когда начинаются работы по дезактивации, федеральное правительство возбуждает иски, пытаясь возместить все или часть расходов.

Оказалась ли продуктивной идея, заложенная в формировании специального фонда? С одной стороны, налог на производителей химических товаров принес миллиарды долларов. Кроме того, были очищены места сброса самых токсичных отходов. Это положительные результаты. Но, с другой стороны, есть и отрицательный. Специальный фонд стал ареной политической борьбы за проведение «общественных работ». Политики начали бороться между собой за то, чтобы их родной штат или местные свалки попали в список на очистку и заняли в нем приоритетные позиции. Дезактивация территорий с токсичными отходами не только ликвидирует опасности для здоровья, но также приносит доходы и создает рабочие места в очищаемом районе.

Необходимы многочисленные исследования, слушания и обращения для того, чтобы решить вопрос о масштабе и методе очистки каждого участка. Этот процесс занимает много времени и имеет неприятный побочный эффект: «выкачивает» огромные суммы из специального фонда. Отчеты показывают, что миллионы долларов ушли на сомнительные накладные расходы, которые частные подрядчики переложили на правительство. Гонорары адвокатам и другие судебные издержки резко возросли. Фирмы опротестовывают иски правительства, возбуждают иски друг против друга, чтобы установить ответственность, и против своих страховых компаний. Ставки высоки, потому что общая стоимость очистных мероприятий оценивается в 100 млрд дол. Например, в 1994 г. предприятия и правительство затратили на очистку 13 млрд дол., три из которых составляли гонорары адвокатов.

За 14 лет фактически были дезактивированы только 220 из 1250 участков с токсичными отходами, находящихся в списках специального фонда. Сейчас работы ведутся еще примерно на 600 территориях. Столь низкие темпы работ и судебные проволочки заставили Конгресс пересмотреть Закон о специальном фонде с целью более четкого определения ответственности за проведение очистных мероприятий. В 1994 г. Конгрессу был предложен новый закон, по которому сокращается число правонарушений, подлежащих рассмотрению в суде, и изменяются требования к очистным мероприятиям.

Закон о чистом воздухе 1990 г. В американской политике, направленной на борьбу с загрязнением воздуха, всегда преобладал прямой контроль, то есть были установлены *единые нормы*, или пределы допустимого выброса загрязняющих веществ. **Закон о чистом воздухе 1990 г.** продолжил эту традицию, но он также ввел ограниченный рынок прав на загрязнение. Рассмотрим пять основных положений этого закона.

1. Загрязнение воздуха токсичными отходами. Заводы и фирмы должны установить «максимальное количество контрольного оборудования», чтобы к 2000 г. на 90% уменьшить выбросы 189 ядовитых химических веществ.

2. Городской смог. Загрязнение, вызывающее смог примерно в 100 городах, необходимо сократить в течение шести лет на 15%, а потом ежегодно уменьшать его на 3%, пока качество воздуха не будет отвечать установленным стандартам.

3. Транспортные средства. Автомобильные выхлопы — основная причина смога в городах — должны были быть сокращены с 30 до 60% к 1998 г. Кроме того, по этому закону в девяти городах с самым высоким уровнем смога следует продавать наиболее чистые сорта бензина. К 1999 г. 300 тыс. автомобилей Лос-Анджелеса должны управляться альтернативными видами топлива.

4. Истощение озонового слоя. К 1998 г. должны были сократить на 50% использование фреонов, которые истощают озоновый слой. Акцизный налог на фреоны, о котором говорилось ранее, хотя и не вводится этим законом, поможет в достижении данной цели.

5. Кислотные дожди. Чтобы кислотные дожди перестали портить природу, электростанции, работающие на угле, должны почти наполовину сократить ежегодные выбросы двуокиси серы. По этому закону формируется рынок прав на загрязнения, подобный тому, который показан на рис. 30-5. Закон разрешает предприятиям коммунального обслуживания покупать у правительства *кредиты на выброс*. Возможно, некоторые предприятия коммунального обслуживания сократят выбросы двуокиси серы сверх установленной нормы. В таком случае они смогут продать свои кредиты на выбросы другим предприятиям, которые предпочтут этот более дешевый способ, а не дорогостоящую установку дополнительного оборудования для контроля за загрязнением.

Купля-продажа прав на загрязнение. Статьи Закона о чистом воздухе 1990 г., касающиеся кислотных дождей, дополняют другие меры борьбы с загрязнением воздуха, которые допускают обмен правами на загрязнение. Теперь Управление по охране окружающей среды разрешает фирмам обмениваться правами на загрязнение как в пределах одной фирмы, так и между фирмами.



МЕЖДУНАРОДНЫЙ РАКУРС 30-1

Твердые отходы в расчете на душу населения по некоторым странам

В промышленно развитых странах ежедневно образуется огромное количество твердых отходов, в том числе побочные продукты добывающей, обрабатывающей и других отраслей промышленности, а также мусор домохозяйств. Объемы твердых отходов на душу населения в промышленно развитых странах отличаются друг от друга из-за различий в структуре производимых и потребляемых товаров.



Источник: оценка OECD.

«Загрязнителям» разрешается перераспределять права на загрязнение внутри фирмы — между отдельными источниками на своих заводах. Это значит, что если фирма не превышает норму разрешенного ей загрязнения, то она может увеличить его в одном из своих подразделений за счет уменьшения в другом.

Управление по охране окружающей среды также разрешает куплю-продажу прав на загрязнение между фирмами. Оно установило показатели уменьшения загрязнения воздуха в тех регионах, где не соблюдаются минимальные нормы. Раньше не разрешалось вводить в таких регионах новые источники загрязнения, если уже имеющиеся не прекратили свою деятельность. В последнее десятилетие Управление по охране окружающей среды стало разрешать фирмам, которые снизили уровень загрязнения сверх установленных для них норм, продавать свои права на загрязнения другим фирмам. Например, новая фирма, которая хочет разместиться в районе Лос-Анджелеса, может купить права на ежегодный

выброс 20 т закиси азота у расположенной там фирмы, уменьшившей выброс загрязнителей сверх установленной для нее нормы. Цена прав на выброс будет зависеть от спроса и предложения.

Появившийся недавно рынок таких прав постоянно расширяется. Этому способствовали положения Закона о чистом воздухе, касающиеся кислотных дождей. На первом ежегодном аукционе прав на выброс двуокиси серы в 1993 г. коммунальные и другие предприятия купили таких прав на 21 млн дол. Покупатели, в свою очередь, могут продать эти права через Чикагскую торговую палату, которая стала официальным рынком прав на выброс двуокиси серы.

Ликвидация и переработка твердых отходов

Закон сохранения материи и энергии нигде не проявляется так отчетливо, как при ликвидации твердых отходов («Международный ракурс» 30-1). 165 млн т мусора, который ежегодно накапливается на американских свалках, все больше и больше становится проблемой внешних эффектов. В частности, на северо-востоке свалки либо уже полностью заполнены, либо быстро заполняются. Мусор из этой части страны и из других мест сейчас перевозят за сотни миль на свалки других штатов.

Население сельских районов этих штатов, живущее вблизи расширяющихся свалок, естественно недовольно увеличением транспортных потоков на шоссе и растущими кучами вонючего мусора на местных свалках. Кроме того, некоторые свалки сильно загрязняют грунтовые воды.

Из-за высоких альтернативных издержек, связанных с земельными участками в городе и пригороде, а также из-за негативных внешних эффектов, создаваемых свалками, решение проблемы твердых отходов путем их накопления в определенных местах становится все более и более дорогостоящим. Существует и другая возможность: сжигание мусора на электростанциях. Но люди возражают против размещения мусоросжигателей рядом с их домами, потому что это приводит к интенсивному движению грузовиков и загрязнению воздуха. Как же решить растущую проблему твердых отходов?

Хотя мусорные свалки и мусоросжигательные заводы остаются основными способами ликвидации твердых отходов, их переработка привлекает к себе все больше и больше внимания. Согласно информации Управления по охране окружающей среды, сейчас перерабатывается 90% аккумуляторных батареек, 55% алюминиевых консервных банок, 45% ящиков из рифленого железа, 30% газет, 21% пластиковых бутылок от безалкогольных напитков и 20% стеклянных пивных бутылок.

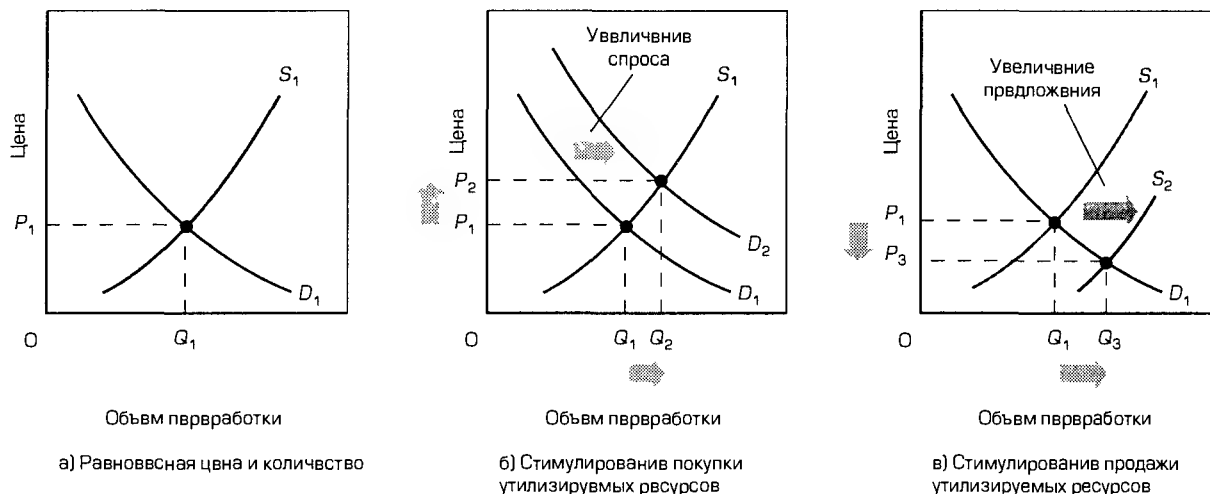


Рисунок 30-7. Экономический аспект переработки

На рис. а показаны равновесная цена и объем перерабатываемых материалов, которые определяются спросом и предложением. На рис. б меры, стимулирующие производителей покупать подлежащие переработке ресурсы, сдвигают кривую спроса вправо и повышают как равновесную цену, так и объем переработки. На рис. в меры, поощряющие домохозяйства отдавать отходы на переработку, приводят к увеличению предложения и объемов переработки, но в то же время снижают равновесную цену утилизируемых ресурсов.

Рынок утилизируемых ресурсов. Стимулы для утилизации можно увидеть на рис. 30-7а, где мы начертили кривую предложения и спроса на какой-нибудь подлежащий переработке товар, например стекло.

Производители стекла предъявляют спрос на утилизируемое стекло, так как используют его в качестве ресурса при производстве нового стекла. Нисходящая кривая спроса на перерабатываемое стекло свидетельствует о том, что по мере снижения цен на это стекло объем его покупок увеличится.

Положение кривой спроса на ресурс (рис. 30-7а) отчасти зависит от спроса на товар, для производства которого используется переработанное стекло. Чем больше спрос на товар, тем больше спрос на утилизируемый ресурс. Положение кривой зависит также от технологии, а следовательно, от стоимости использования в производственном процессе исходного сырья по сравнению с переработанным стеклом. Чем дороже использование исходного сырья по сравнению с переработанным стеклом, тем больше кривая спроса на такое стекло сдвинется вправо.

Кривая предложения перерабатываемого стекла будет как обычно восходящей, потому что более высокие цены будут стимулировать домохозяйства отдавать стекло на переработку. Положение кривой предложения зависит от таких факторов, как отношение домохозяйств к переработке и стоимости других способов ликвидации отходов.

Равновесная цена P_1 и объем переработки Q_1 на рис. 30-7а определяются на пересечении кривых спроса и предложения. При цене P_1 на рынке устанавливается равновесие: нет ни избытка, ни недостатка утилизируемого стекла.

Экономическая политика. Предположим, что правительство намерено поощрять переработку в качестве альтернативы свалкам и сжиганию отходов. Оно может сделать это двумя способами.

1. Стимулирование спроса. Правительство может увеличить объем переработки, стимулируя спрос на переработанные ресурсы. Если кривая спроса на рис. 30-7б сдвинется вправо от D_1 до D_2 , то равновесная цена и количество перерабатываемого сырья увеличатся до P_2 и Q_2 . Чтобы добиться такого результата, необходимо ввести специальные налоги на ресурсы, которые можно заменить в производственном процессе переработанным стеклом. Такие налоги будут способствовать тому, что фирмы станут использовать больше переработанного, не облагаемого налогом стекла и меньше исходных ресурсов, которые облагаются налогом. Правительство может также начать покупать товары, изготовленные из переработанного стекла, и требовать того же от своих подрядчиков. Например, в 1993 г. федеральное правительство заявило о новых требованиях: в каждом листе писчей и копировальной бумаги, которую покупают федеральные ведомства, должно быть не менее 20% переработанных материалов.

Кроме того, осведомленность населения должна способствовать сдвигу кривой спроса на переработанные ресурсы вправо. Опасаясь негативной реакции потребителей на свои товары, такие компании, как *Procter & Gamble* (одноразовые пеленки) и *McDonald's* (упаковка для еды), провели мероприятия, которые стоили им миллионы долларов, по использованию переработанных материалов из пластмассы и бумаги.

2. Стимулирование предложения. Как показано на рис. 30-7в, правительство может стимулировать увеличение объемов переработки, сдвигая кривую предложения вправо от S_1 до S_2 . Равновесная цена при этом упадет с P_1 до P_3 , а равновесное количество — в данном случае подлежащее переработке стекло — увеличится с Q_1 до Q_3 . Многие местные власти проводят специальные мероприятия такого рода. Например, они стимулируют переработку, снижая ежемесячную плату за уборку таких утилизируемых товаров, как стекло, консервные банки и бумага, по сравнению с платой за уборку обычного мусора.

В ряде случаев стимулирование предложения утилизируемых ресурсов было таким эффективным, что цена на некоторые переработанные изделия упала до нуля. В этом можно убедиться, если сдвинуть кривую предложения на рис. 30-7в все дальше и дальше вправо. Некоторые города теперь предпочитают *платить* производителям за вывоз определенных подлежащих переработке товаров, таких, как бумажные отходы (отрицательная цена), чем назначать за них цену. Это может оказаться как эффективным, так и неэффективным с экономической точки зрения. Цена, которую платят фирмы за вывоз подлежащих утилизации товаров, может быть ниже, чем цена других способов их ликвидации, особенно с учетом негативных внешних эффектов, связанных со свалками и мусоросжигателями. В таком случае переработка будет экономически эффективной.

Однако плата фирмам за вывоз подлежащих утилизации изделий не всегда экономически выгодна. Иногда оказывается, что переработать товары дороже, чем захоронить их или сжечь, даже если принять во внимание внешние эффекты. В таких случаях переработка уменьшит, а не увеличит эффективность.

Задача правительства — определить оптимальные объемы переработки по сравнению с другими способами ликвидации отходов. Это можно сделать, подсчитав и сравнив предельную выгоду с предельными издержками переработки. И между прочим, потребители в целом могут сократить накопление отходов, не покупая товары в многослойной упаковке.

Краткое повторение 30-2

♦ Для ликвидации перерасхода ресурсов, вызванного побочными издержками, можно использовать: а) индивидуальные соглашения; б) правовые нормы ответственности и судебные иски; в) прямой контроль; г) специальные налоги; д) рынки прав на внешние эффекты.

♦ Для решения проблемы недовложения ресурсов, связанного с побочными выгодами, можно использовать: а) индивидуальные соглашения; б) субсидии производителям; в) субсидии потребителям; г) государственное снабжение.

♦ Оптимальное уменьшение негативного внешнего эффекта достигается в том случае, когда предельные издержки общества и предельные выгоды от этого уменьшения будут равны.

♦ В конечном счете загрязнение окружающей среды объясняется законом сохранения материи и энергии, который гласит, что материя может превратиться в другой вид материи или энергию, но не может исчезнуть.

♦ Последние меры по уменьшению загрязнения окружающей среды включают принятие законов о специальном фонде в 1980 г. и о чистом воздухе в 1990 г., а также стимулирование переработки отходов.

НЕДОСТАТОЧНОСТЬ ИНФОРМАЦИИ

До сих пор мы добавляли к нашему анализу новые подробности и соображения, касающиеся двух аспектов несостоятельности рынка, — общественных товаров и внешних эффектов. Есть и еще один аспект, менее явный. Неэффективность рынка проявляется в тех случаях, когда либо у покупателей, либо у продавцов нет полной и точной информации, а чтобы ее получить, надо заплатить непомерную цену. Говоря более специальным языком, такой вид несостоятельности рынка возникает из-за **асимметричной информации**, то есть неодинаковых сведений, которыми располагают стороны в рыночной сделке. Это значит, что покупатели и продавцы имеют разную информацию о цене, качестве или еще какой-нибудь характеристике товара или услуги.

Обычно рыночной информации хватает для того, чтобы товары и услуги производились и покупались в эффективных для экономики количествах. Но иногда из-за недостаточной информации трудно отличить законопослушных продавцов от незаконпослушных. На таких рынках дорогие ресурсы общества используются неэффективно, а это значит, что государство должно вмешаться, увеличив объем сведений для участников рыночных операций. В более редких случаях оно само должно снабдить ры-

нок тем товаром, который было невыгодно производить из-за недостатка информации.

Недостаточная информация о продавцах

Начнем с вопроса о том, каким образом недостаточная информация о продавцах может привести к несостоятельности рынка. Ответ мы получим, рассмотрев рынок бензина и услуг хирургов.

Рынок бензина. Представим себе такую абсурдную ситуацию: будто нет ни установленной законом системы мер и весов, ни государственного контроля за бензоколонками, ни законов, направленных против лживой рекламы. Каждая бензоколонка устанавливает меру по своему усмотрению, то есть как хочет, так и определяет величину галлона бензина. Она может объявить в рекламе, что ее бензин содержит октановое число 87, а на самом деле только 75. Она может переделать насос так, что табло будет показывать большее количество отпущенного бензина, чем на самом деле.

Ясно, что при таких условиях цена получения надежной информации будет чрезвычайно высока, а то и просто недоступна для потребителей. Каждому потребителю придется приобрести образцы бензина на разных бензоколонках, отдать их на проверку октанового числа, налить бензин в контрольную емкость, чтобы проверить калибровку бензонасоса. Кроме того, им придется воспользоваться калькулятором, чтобы убедиться в том, что автомат правильно умножает цену одного галлона на количество галлонов. И эти действия надо будет регулярно повторять, поскольку владелец бензоколонки может по своему усмотрению изменять качество бензина и точность бензонасоса.

Из-за высокой стоимости получения информации о продавцах многие покупатели откажутся иметь дело с таким хаотичным рынком. Одного бака бензина, пополам смешанного с водой, будет достаточно, чтобы люди перестали ездить на автомобилях. Более реально, что ситуация на этом рынке заставит потребителей голосовать за тех политических деятелей, которые пообещают решить эту проблему на правительственном уровне. Нефтяные компании и честные поставщики бензина не будут возражать против такого государственного вмешательства. Они поймут, что точная информация, способствующая работе этого рынка, приведет к увеличению объема продаж.

Государство вмешалось в работу рынка бензина и других рынков, сталкивающихся с такими же проблемами информационного характера. Оно установило систему мер и весов, пригласило на работу контролеров для проверки бензонасосов и приняло законы, направленные против мошеннических махинаций и лживой рекламы. Такие правительствен-

ные меры, несомненно, принесли обществу чистую выгоду.

Лицензирование хирургов. Рассмотрим другой пример того, как неточная информация может привести к несостоятельности рынка. Представим себе, что любой человек может повесить объявление об оказании хирургической помощи, так же как он предложил бы услуги маляра. В конечном счете рынок отсеет настоящих хирургов от тех, кто еще только учится оперировать, или «гастролеров», которые появляются, чтобы сделать операцию, и тут же исчезают. Поскольку от неудачных операций умирают люди, возбуждение судебных исков о профессиональных ошибках врачей в конце концов приведет к ликвидации мошенников от медицины. Нуждающиеся в оперативном вмешательстве для себя или своих близких могут почерпнуть информацию из газетных сообщений или от людей, которые подвергались подобным операциям.

Но такой процесс сбора информации потребует от нуждающихся в операции большого количества времени и непомерно больших эмоциональных и экономических затрат. Есть огромная разница между окраской дома маляром-любителем и операцией на сердце, которую делает врач-шарлатан. Но если не будет надежной информации, дело кончится недовложением ресурсов в хирургию.

Правительство помогло ликвидировать несостоятельность рынка, введя систему квалификационных тестов и лицензирования. Это дало возможность потребителям получать недорогую информацию об услуге, которую они покупают не часто. Такие же меры правительство приняло и в других сферах экономики. Например, правительственные учреждения санкционируют выпуск новых лекарств, контролируют фирмы, занимающиеся операциями с ценными бумагами, и требуют, чтобы на контейнеры с потенциально опасными веществами было нанесено соответствующее предупреждение. Они также требуют наличия предупреждения об опасности для здоровья на пачках сигарет, распространяют информацию о заразных болезнях, сообщают об опасных игрушках и проверяют рестораны, следя за тем, чтобы здоровье посетителей не подвергалось опасности.

Недостаточная информация о покупателях

Недостаточная информация о продавцах может привести к экономической неэффективности рынка, но к таким же результатам приводит и недостаточная информация о покупателях. Такими покупателями могут быть потребители, покупающие товары, и фирмы, приобретающие ресурсы.

Моральный аспект проблемы риска. Частные рынки иногда вкладывают недостаточное количество ре-

сурсов в определенный товар или услугу из-за серьезного **морального аспекта проблемы риска**. *Эта проблема заключается в том, что одна из договаривающихся сторон изменяет свое поведение после подписания контракта и тем самым наносит материальный ущерб другой стороне.*

Чтобы было понятно, как это происходит, предположим, что компания предлагает страховой полис, по которому разведенным супругам ежемесячно выплачивается определенная сумма. Этот полис привлекателен тем, что он распределяет экономический риск развода среди тысяч людей и, в частности, защищает супругов и их детей от экономических трудностей, которые влечет за собой развод. К сожалению, моральный аспект проблемы риска мешает страховым компаниям выгодно продавать такие контракты.

Купив полис, некоторые люди изменяют свое поведение, что приводит к большим расходам для страхователя. У супружеских пар становится меньше побудительных мотивов для того, чтобы договориться и уладить свои семейные проблемы. Возможны и такие крайние случаи, когда супруги захотят получить развод, страховые выплаты, а потом будут по-прежнему жить вместе. Таким образом, страхование провоцирует *больше* разводов, то есть приводит к тому, от чего оно призвано защищать. Моральный аспект проблемы риска вынуждает страхователя назначать такие высокие премии за этот вид страховых полисов, что их мало кто покупает. Если бы страховая компания могла заранее получить сведения о тех клиентах, которые склонны изменять свое поведение, она могла бы исключить их из числа покупателей. Но предельные издержки компании для получения такой информации слишком высоки по сравнению с предельной выгодой. Следовательно, этот рынок оказывается несостоятельным.

Страхование от разводов нельзя купить на обычном рынке. Но общество признает преимущества страхования от трудностей, которые влечет за собой развод. Недовложение ресурсов в «страхование от трудностей» оно компенсирует законами, защищающими интересы детей. По этим законам супруг, с которым остались дети, получает определенные суммы, когда это оправдано с экономической точки зрения. Законы об алиментах тоже играют определенную роль.

Государство обеспечивает «страхование от разводов» через программу «Помощь семьям с детьми-иждивенцами» (AFDC). Если в результате развода супруг(а) с детьми остается без средств, семья имеет право на пособие по этой программе. Государственное вмешательство не ликвидирует моральный аспект проблемы риска, оно только компенсирует его отрицательные последствия. В отличие от частных фирм правительство, занимаясь страхованием, не стремится к получению прибыли.

Мы сталкиваемся с моральным аспектом проблемы риска во многих случаях. Упоминая о них, мы хотим, чтобы вы лучше уяснили основной принцип.

1. Если автомобиль застрахован, водитель иногда становится менее осторожным.

2. Страхование медицинских работников от профессиональных ошибок может привести к увеличению числа таких ошибок.

3. Контракты, обеспечивающие гарантии профессиональным спортсменам, могут снизить качество их спортивных достижений.

4. Страхование пособия по безработице подчас влечет за собой увливание от работы.

5. Государственное страхование банковских депозитов может способствовать увеличению рискованных операций банка.

Проблемы исключения повышенного риска. Другой проблемой, связанной с недостаточной информацией о покупателях, является **проблема исключения повышенного риска**. *Она возникает в том случае, когда информация, известная одной из договаривающихся сторон, неизвестна другой, в результате чего основные затраты выпадают на долю последней.* В отличие от проблемы риска, связанной с изменением поведения, которая возникает *после* подписания контракта, эта проблема возникает *в момент* его подписания.

Когда проблема исключения повышенного риска касается страхования, то суть ее сводится к тому, что страхование покупают самые вероятные получатели страховых выплат. Например, тот, у кого слабое здоровье, будет стараться купить наиболее полный полис страхования от болезней. Возможен и такой крайний случай: у человека, который собирается нанять поджигателя, чтобы «спалить» свою находящуюся на грани краха фирму, появится стимул для покупки страхового полиса от пожара.

Наше гипотетическое страхование от разводов проливает дополнительный свет на проблему исключения повышенного риска. Если страховая компания устанавливает размер премии на основании среднего уровня разводов, то страховку купят многие супружеские пары, собирающиеся развестись. Покупка страховки, основанной на средних вероятностях, имеет смысл для тех, кто находится на грани развода. А прочным семьям вряд ли нужен такой вид страхования.

Проблема исключения повышенного риска мешает его распределению, которое является основой прибыльного страхования. Страховые взносы, необходимые для компенсации выплат, настолько повысятся, что немногие захотят или будут иметь возможность купить такую страховку.

В тех случаях, когда частные компании в недостаточной мере обеспечивают страхование, это дела-

ПОСЛЕДНИЙ ШТРИХ

ПОДЕРЖАННЫЕ АВТОМОБИЛИ:
РЫНОК «ЛИМОНОВ»*

Асимметричная информация о товарах может привести к формированию таких рынков, где продавцы будут предлагать только товары с дефектами.

Новый автомобиль теряет значительную часть своей стоимости, как только покупатель увезает на нем с места продажи. Такую большую потерю стоимости нельзя объяснить физическим износом, поскольку тот же самый автомобиль, оставаясь на стоянке у продавца в течение нескольких недель или даже месяцев, сохраняет свою стоимость.

Одно из объяснений этого парадокса основано на идее асимметричной информации о *подержанных автомобилях***.

* «Лимон» — бросовая, ненужная вещь (жарг.). — *Прим. пер.*
 ** Классической статьей на эту тему является следующая работа: Akerlof G. A. The Market for 'Lemons': Qualitative Uncertainty and the Market Mechanism // *Quarterly Journal of Economics*. August, 1970. P. 488-500.

ет правительство, учреждая некую систему социального страхования. Оно может потребовать, чтобы каждый член определенной группы вступил в страховой пул, и тем самым разрешить проблему повышенного риска. Хотя система социальной защиты в США состоит из программ страхования и социального обеспечения, в самом широком смысле она страхует стариков от бедности. Программа страхования социального обеспечения исключает проблему повышенного риска благодаря участию в ней почти всего населения страны. В ней участвуют те, кто больше всего нуждается в минимальной помощи, которую автоматически предоставляет система социального обеспечения. Но в ней принимают участие и те, кто вряд ли нуждается в пособиях.

Охрана труда. Рынок труда тоже может служить примером того, как недостаточная информация о покупателях (нанимателях) может привести к несостоятельности рынка.

У нанимателей по многим причинам есть экономические стимулы для обеспечения безопасности на предприятиях. Благодаря охране труда реже нарушается производственный процесс из-за несчастных случаев, уменьшаются расходы на наем, отбор, обучение и предотвращение отсева новых рабочих. Кроме того, сокращаются страховые премии, которые фирма выплачивает рабочим (предусмотренное законом страхование от производственных травм).

ше об их техническом состоянии, чем потенциальные покупатели. В момент покупки покупателю подержанного автомобиля трудно отпичить так называемый «лимон» — неисправный автомобиль — от машины той же марки и той же модели, которая прекрасно работает. Поэтому появляется единая цена на подержанные автомобили одного выпуска, марки и модели, будь они «лимонами» или машинами высокого качества. Эта цена приблизительно соответствует среднему качеству автомобилей, причем на нее оказывает влияние соотношение «лимонов» и машин высокого качества. Чем больше «лимонов», тем ниже цены на подержанные автомобили.

Теперь проблема исключения повышенного риска становится очевидной. Владелец «лимонов» есть смысл продавать их ничего не подозревающим покупателям, а хозяева высококачественных машин предпочитают оставить их себе. Поэтому большинство подержанных машин на рынке будет более низкого качества, чем автомобили таких же моделей, но не предназначенные для продажи. Когда люди в этом убедятся, спрос на подержанные автомобили, а следовательно, и цены на них упадут. Это снижение цен, в свою очередь, приведет к тому, что у владельцев высококачественных машин станет еще меньше стимулов предлагать их на прода-

Но охрана труда требует расходов. Безопасное оборудование, защитные приспособления и более медленные темпы работы — все это влечет за собой затраты. Фирма должна сравнить свои предельные издержки с предельными выгодами от повышения безопасности на предприятии, чтобы решить вопрос о том, какой уровень охраны труда она может обеспечить. Эффективен ли этот уровень с социальной точки зрения и достаточен ли он для максимизации прибыли фирмы?

Ответ будет положительным, если рынки труда и товаров конкурентоспособны, а рабочие хорошо осведомлены о рисках, связанных с работой на различных предприятиях. Имея полную информацию, они не пойдут работать к тем нанимателям, которые не обеспечивают охрану труда. Предложение рабочей силы таким предпринимателям будет крайне ограниченным и заставит их поднять зарплату для привлечения рабочих. А перспектива повышения зарплаты приведет к тому, что наниматели будут вынуждены обеспечить социально приемлемый уровень охраны труда, чтобы сократить расходы на зарплату. Только те фирмы, которые считают, что охрана труда на предприятиях обойдется им очень дорого, предпочтут выплачивать в качестве компенсации более высокую зарплату, а не уменьшать риск профессиональных травм.

Но серьезная проблема возникает в том случае, когда рабочие *не знают*, что данный вид или место

жу. Возможен и самый крайний случай: на рынке будут продаваться только «пимоны», то есть товары низкого качества вытеснят товары высокого качества.

Таким образом, мы получили объяснение нашего парадокса. Как только покупатель уезжает на новой машине с места продажи, ее стоимость приравнивается к стоимости, установленной на рынке «пимонов». Такова практика, хотя существует большая вероятность того, что поддержанная машина окажется достаточно высокого качества.

Немедленная потеря стоимости нового автомобиля была бы еще больше, если бы не ряд факторов. Поскольку гарантии на новые автомобили можно передавать покупателям поддержанных машин, те, кто приобретают автомобили последних моделей с малым пробегом, обходятся без дорогостоящего ремонта. Поэтому спрос на такие автомобили растет. Кроме того, чтобы отличить исправную машину от «лимона», потенциальный покупатель может пригласить механика, который осмотрит автомобиль. А продавцы могут сообщить покупателям, что продают не «лимоны», давая, например, такие объявления: «Вынужден продать, так как уезжаю работать за границу» или «Продаю из-за развода». Конечно, покупатель должен убедиться в правдивости подобных объявлений. Кроме того, компании, занимающиеся про-

катом машин, обычно продают высококачественные автомобили и тем самым увеличивают на рынке поддержанных автомобилей долю исправных машин по сравнению с «лимонами».

Правительство также играет свою роль в решении проблемы несостоятельности рынка, которая выявляется на рынке «пимонов». Во многих штатах есть законы о «лимонах», обязывающие продавцов автомобилей принимать обратно неисправные новые машины. Предполагается, что дилеры не выставляют такие машины на продажу, пока не произведут необходимый ремонт. Кроме того, власти некоторых штатов требуют, чтобы дилеры либо давали гарантии на поддержанные автомобили, либо открыто заявляли, что автомобиль продается без ремонта. Подобное заявление позволяет покупателю сделать вывод, что автомобиль может оказаться неисправным.

Короче говоря, усилия частных лиц и правительства смягчают проблему «лимона». Тем не менее этот принцип применим к широкому кругу поддержанных товаров, в том числе таких сложных по конструкции и подчас неисправных, как автомобили, компьютеры и фотоаппараты. Покупка таких поддержанных товаров остается довольно рискованным мероприятием.

работы опасны для них. Вследствие недостаточной информации о покупателе, то есть о нанимателе и предприятии, фирма может и не платить надбавку к зарплате для привлечения рабочей силы. Поэтому у нее будет недостаточно побудительных мотивов, чтобы обеспечивать охрану труда, а уровень безопасности, необходимый для максимизации прибыли, будет ниже социально приемлемой нормы. Короче говоря, рынок труда окажется несостоятельным из-за асимметричной информации: в данном случае у продавцов (рабочих) меньше информации, чем у покупателей (нанимателей).

У правительства есть несколько возможностей для разрешения этой проблемы.

1. Оно может непосредственно предоставить рабочим информацию о количестве производственных травм на различных предприятиях, так же как оно, например, публикует сведения о соблюдении расписания на авиалиниях.

2. Оно может обязать фирмы предоставлять рабочим информацию об известных опасностях на предприятиях.

3. Оно может установить нормы охраны труда и обеспечить их соблюдение, введя систему контроля и штрафов.

Федеральное правительство использует главным образом «установление норм и обеспечение их соблюдения» для усиления мер безопасности на предприятиях, но некоторые утверждают, что «инфор-

мационная» стратегия менее дорогостоящая и более эффективная. (*Ключевой вопрос 13.*)

Краткое повторение 30-3

♦ Асимметричная информация может привести к несостоятельности рынка, в результате чего редкие ресурсы общества будут распределяться неэффективно.

♦ Моральный аспект проблемы риска заключается в том, что одна из договаривающихся сторон имеет тенденцию изменять свое поведение, тем самым нанося материальный ущерб другой стороне; например, покупатель страхового полиса может подвергнуть страхователя дополнительному риску.

♦ Когда проблема исключения повышенного риска касается страхования, то суть ее состоит в том, что самые вероятные получатели страховых выплат покупают страхование на большие суммы.

Оговорка

Уже найдено немало оригинальных способов решения информационных проблем без вмешательства государства. Например, многие фирмы, компенсируя недостаток информации о себе и своих товарах, предлагают гарантию на свою продукцию. Эту проблему также помогает разрешить франчайзинг. Ког-

да вы идете в *McDonald's* или *Holiday Inn*, то в отличие от *Sam's Hamburger Shop* или *Bates Motel*, вы точно знаете, что там получите.

Кроме того, некоторые частные фирмы и организации специализируются на предоставлении информации покупателям и продавцам. *Consumer Reports* и *Mobil Travel Guide* публикуют информацию о товарах, профсоюзы собирают и распространяют сведения об охране труда на предприятиях, а стра-

ховые компании получают информацию в кредитном бюро. Брокеры, фирмы, имеющие дело с складными, и посредники также снабжают клиентов информацией.

Однако экономисты считают, что частный сектор не может справиться со всеми информационными проблемами. В некоторых случаях желательно государственное вмешательство для эффективного распределения редких общественных ресурсов.

РЕЗЮМЕ

1. Графически кривую коллективного спроса на определенный общественный товар можно получить путем сложения *по вертикали* всех кривых индивидуального спроса на этот товар. Получившаяся в результате кривая спроса указывает на коллективную готовность платить за последнюю единицу любого количества общественного товара.

2. Оптимальное количество общественного товара достигается в том случае, когда общая готовность платить за последнюю единицу — предельная выгода от товара — равна предельным издержкам производства данного товара.

3. Анализ издержек и выгод может служить ориентиром для определения экономической целесообразности и оптимального объема выпуска общественных товаров.

4. Побочные, или внешние, эффекты приводят к тому, что равновесный объем выпуска определенных товаров отличается от оптимального. Побочные издержки вызывают перерасход ресурсов. Эту проблему можно решить, приняв соответствующие законы или введя специальные налоги. Побочные выгоды сопровождаются недовложением ресурсов. Эту ситуацию можно исправить такими мерами, как предоставление субсидий потребителям или производителям и государственное снабжение.

5. Согласно теореме Коуза, индивидуальные соглашения могут решить проблемы потенциальных внешних эффектов в тех случаях, когда: а) четко определены права собственности; б) число заинтересованных лиц невелико; в) стоимость сделки незначительна.

6. Четко сформулированные права собственности и правовые нормы ответственности позволяют предотвратить некоторые побочные издержки или исправить положение с помощью индивидуальных судебных исков. Однако судебные разбирательства дорого стоят, отнимают много времени, а их результаты крайне неопределенны.

7. Прямой контроль и специальные налоги могут способствовать более эффективному размещению ресурсов в тех случаях, когда внешние эффек-

ты затрагивают большое число людей и ресурсы всего общества. И прямой контроль (нормы выбросов), и специальные налоги (налоги на фирмы, производящие токсичные химические продукты) увеличивают производственные издержки, а следовательно, и повышают цену на продукцию. Вследствие повышения цен побочный эффект уменьшается, так как покупается и продается меньше товаров.

8. Рынки прав на загрязнение окружающей среды, где можно покупать и продавать права на сброс определенного количества загрязняющих веществ, устанавливают цену на загрязнение и тем самым стимулируют фирмы к его уменьшению или ликвидации.

9. Оптимальный для общества объем уменьшения загрязнения достигается в том случае, когда предельные издержки и предельные выгоды от уменьшения внешнего эффекта равны. Такой оптимальный показатель должен быть меньше 100%. Технический прогресс и изменение отношения общества к загрязнению могут повлиять на оптимальную величину уменьшения загрязнения.

10. Суть проблемы загрязнения окружающей среды определяется законом сохранения материи и энергии. Один вид материи может преобразовываться в другой или в энергию, но никогда не исчезает. Если не перерабатывать отходы, то в конечном счете в них превратится вся продукция.

11. Закон о специальном фонде 1980 г. предусматривает налог на производителей химической продукции и использование вырученных сумм для очистки свалок токсичных отходов. Закон о чистом воздухе 1990 г. направлен на: а) уменьшение загрязнения воздуха токсичными веществами; б) уменьшение смога в городах; в) ограничение использования веществ, истощающих озоновый слой Земли; г) уменьшение кислотных дождей путем сокращения выбросов двуокиси серы. По этому закону предприятия коммунального обслуживания могут покупать и продавать кредиты на выброс двуокиси серы.

12. Идея переработки отходов возникла в связи с растущей в последнее время проблемой ликвидации мусора. Равновесная цена и количество ресурсов, подлежащих переработке, зависят от спроса на них и предложения. Правительство может способствовать переработке отходов, принимая меры, стимулирующие спрос или предложение.

13. Асимметричное информирование продавцов и покупателей может привести к несостоятельно-

сти рынков. Моральный аспект проблемы риска возникает в том случае, когда одна из сторон изменяет свое поведение после подписания контракта и тем самым наносит материальный ущерб другой стороне. Когда речь идет о страховании, возникает проблема исключения повышенного риска. Ее суть заключается в том, что люди, относящиеся к группам повышенного риска, покупают страхование на большие суммы.

ТЕРМИНЫ И ПОНЯТИЯ

Анализ издержек и выгод
(*benefit-cost analysis*)

Асимметричная информация
(*asymmetric information*)

Закон о специальном фонде 1980 г.
(*Superfund law of 1980*)

Закон о чистом воздухе 1990 г.
(*Clean Air Act of 1990*)

Закон сохранения материи и энергии
(*law of conservation of matter and energy*)

Моральный аспект проблемы риска
(*moral hazard problem*)

Оптимальное уменьшение внешнего эффекта
(*optimal reduction of an externality*)

Проблема исключения повышенного риска
(*adverse selection problem*)

Равенство предельных выгод предельным издержкам
(*marginal benefit=marginal cost rule*)

Рынок прав на внешние эффекты
(*market for externality rights*)

Теорема Коуза (*Coase theorem*)

ВОПРОСЫ И УЧЕБНЫЕ ЗАДАНИЯ

1. **Ключевой вопрос.** Основываясь на приведенных в таблице данных спроса трех индивидов на некий товар и исходя из того, что общество состоит только из этих трех человек, определите: а) величину рыночного спроса при условии, что этот товар предназначен для индивидуального потребления; б) величину коллективного спроса при условии, что это общественный товар. Объясните разницу между этими величинами, если она есть.

Индивидум 1		Индивидум 2		Индивидум 3	
P (в дол.)	Q_d	P (в дол.)	Q_d	P (в дол.)	Q_d
8	0	8	1	8	0
7	0	7	2	7	0
6	0	6	3	6	1
5	1	5	4	5	2
4	2	4	5	4	3
3	3	3	6	3	4
2	4	2	7	2	5
1	5	1	8	1	6

2. **Ключевой вопрос.** Используйте полученную вами при выполнении первого задания величину спроса на общественный товар и нижеприведенную таблицу предложения, чтобы найти оптимальный объем этого общественного товара. Почему этот объем является оптимальным?

P (в дол.)	Q_s
19	10
16	8
13	6
10	4
7	2
4	1

3. **Ключевой вопрос.** В следующей таблице показаны совокупные издержки и совокупные выгоды (в млрд дол.) от четырех природоохранных программ, каждая из которых дороже предыдущих. Какую из программ следует выбрать? Почему?

Программа	Совокупные издержки	Совокупные выгоды
A	3	7
B	7	12
C	12	16
D	18	19

4. **Ключевой вопрос.** Почему побочные издержки и побочные выгоды называют также отрицательными и положительными внешними эффектами? Покажите на графике, как можно устранить побочные издержки с помощью налога, а побочные выгоды с помощью субсидий производителям. Чем

субсидии потребителям отличаются от субсидий производителям для решения проблемы побочных выгод?

5. Садовод, выращивающий яблоки, снабжает нектаром пчел своего соседа, которые, в свою очередь, помогают опылять цветы яблонь. Используя рис. 30-26, объясните, почему эта ситуация может привести к недовложению ресурсов в садоводство и пчеловодство. Как разрешить эту проблему с помощью теоремы Коуза?

6. Объясните следующее утверждение: «Без права на загрязнение окружающей среды можно бесплатно сбрасывать загрязнители в воздух и воду; когда есть возможность покупать и продавать такие права, сброс загрязнителей создает альтернативные издержки для предприятия, загрязняющего окружающую среду. Каково значение этого факта с точки зрения поисков новых технологий для уменьшения загрязнения окружающей среды?»

7. **Ключевой вопрос.** Используйте кривую *МВ* на рис. 30-6, чтобы объяснить следующее утверждение: «Для некоторых веществ, скажем, при очищении воды от отходов после шторма, оптимальный уровень уменьшения загрязнения очень низок, а для других, например цианида, этот уровень близок к 100%». Объясните.

8. Свяжите закон сохранения материи и энергии с проблемой: а) загрязнения воздуха; б) ликвидации твердых отходов.

9. Что такое специальный фонд? Каким образом он финансируется и для какой цели используется?

10. Какие положения Закона о чистом воздухе 1990 г. свидетельствуют о том, что основным методом борьбы с его загрязнением является прямой контроль? Какое положение предусматривает

функционирование рынка прав на загрязнение окружающей среды?

11. Объясните, почему переработка товаров может оказаться неэффективной, если не принимаются во внимание внешние эффекты, связанные со свалками и мусоросжигателями. Как правительство должно стимулировать спрос и предложение, чтобы увеличить объемы переработки?

12. Почему покупатели, а также строители новых домов хотели бы иметь установленные государством законы о строительстве и специалистов-контролеров?

13. **Ключевой вопрос.** Поставьте букву *М* рядом с теми пунктами в перечне, которые описывают моральный аспект проблемы риска, а букву *И* рядом с теми, которые описывают проблему исключения повышенного риска.

а. Человек, который болен смертельной болезнью, покупает по почте несколько полисов страхования жизни.

б. Водитель ездит неосторожно, поскольку его автомобиль застрахован.

в. Человек, который собирается сжечь свой склад, покупает страховой полис от пожара на большую сумму.

г. Профессиональный спортсмен, который имеет гарантированный контракт, не поддерживает форму между спортивными сезонами.

д. Женщина, ожидающая прибавления семейства, поступает на работу в фирму, которая предлагает дополнительные пособия на детей.

14. («Последний штрих».) Прокомментируйте связь между подержанными автомобилями и следующими двумя проблемами: а) асимметричная информация; б) исключение повышенного риска.



ТЕОРИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО ВЫБОРА И НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ

Почему общество испытывает чувство сильного разочарования и недоверия к правительству? Одна из причин заключается в том, что дорогостоящие государственные программы не могут разрешить социально-экономические проблемы. Например, по мнению некоторых людей, программы помощи наименее развитым странам не способствовали их экономическому развитию. Американским гражданам сообщают о том, что программы по укреплению материальной базы школ, щедро финансируемые федеральным правительством и правительствами штатов, не оказали ощутимого воздействия на успехи учащихся. Некоторые программы только обострили те проблемы, для решения которых они были предназначены. Например, сельскохозяйственные программы изначально были направлены на спасение семейных ферм, а вместо этого они предоставили значительные субсидии крупным корпоративным фермам, которые вытеснили из бизнеса семейные фермы.

Государственные ведомства обвиняют в том, что они погрязли в бумажной волоките. Утверждают, что государственные чиновники разрабатывают мелкие инструкции и часто дублируют работу друг друга; что продолжают действовать устаревшие программы; что они преследуют противоположные цели и т.д.

Мы знаем, что в частном секторе рыночной системы есть своя ограниченность и свои недостатки, но и в государственном секторе существуют проблемы, присущие политическим процессам, бюрократическим ведомствам и налоговым системам.

В данной главе будут рассмотрены некоторые из этих проблем. В частности, мы проанализируем те трудности, с которыми сталкивается общество, пытаясь выявить истинные предпочтения путем голосования. Затем мы исследуем *несостоятельность государства*, заключающуюся в том, что определенные характеристики государственного сектора мешают правительству оказывать помощь рыночной системе в эффективном размещении ресурсов. Потом мы перейдем к проблеме налогообложения и распределения налогового бремени, разъяснив, как это происходит в США и кто несет основное бремя. Рассмотрев недавно проведенные и предлагаемые новые реформы, мы кратко остановимся на отношении консерваторов и либералов к правительству и экономической свободе.

Вы увидите, что эта глава посвящена **теории государственного выбора**, то есть экономическому анализу принятия государственных решений, а также некоторым вопросам и **проблемам государственных финансов**, в частности анализу государственных расходов и доходов.

ВЫЯВЛЕНИЕ ПРЕДПОЧТЕНИЙ С ПОМОЩЬЮ ГОЛОСОВАНИЯ

Какие общественные товары следует производить и в каком количестве? При каких обстоятельствах и какими методами должно правительство корректировать побочные эффекты? Как следует распределять налоги, за счет которых финансируется деятельность правительства?

Эти и многие другие решения, касающиеся государственной политики, принимаются в США коллективно, демократическим путем, причем процедура почти всегда сводится к голосованию. Практически кандидаты на государственные должности предлагают избирателям альтернативные пакеты программ, и они избирают тех, кто, по их мнению, будет принимать лучшие решения в защиту их интересов. Избиратели «отзываются» должностных лиц, которые в недостаточной степени выражали их общие желания, и выбирают тех людей, которые убеждают в том, что будут лучше представлять общие интересы. Кроме того, на уровне штатов и местных органов власти граждане периодически имеют возможность участвовать в прямом и тайном голосовании и таким образом решать вопросы, касающиеся государственных расходов, или принимать новые законы.

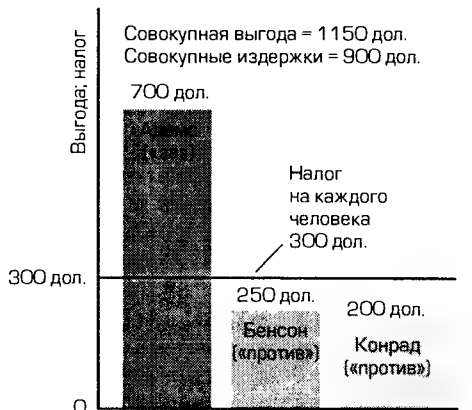
Хотя обычно эта демократическая процедура выявляет истинные предпочтения общества, она все же не лишена недостатков. Так как рынок в некоторых случаях не справляется с эффективным размещением ресурсов, американская система голосования иногда оказывается неэффективной и непоследовательной.

Неэффективные результаты голосования

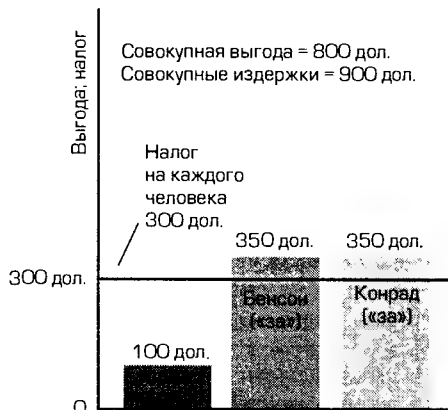
Мы знаем, что производство общественного товара, совокупная выгода от которого превышает совокупные издержки, повышает благосостояние общества. К сожалению, при принятии решений с помощью голосования велика вероятность того, что результаты голосования окажутся экономически неэффективными. Участники голосования могут проголосовать против предложения о производстве общественного товара, даже если совокупные выгоды от него превышают совокупные издержки. И наоборот, процедура голосования включает в себе возможность принятия предложения о производстве какого-то товара, стоимость которого превышает предоставляемые им выгоды.

Пример неэффективного голосования «против». Предположим, что совокупные расходы на производство общественного товара, скажем обеспечение национальной обороны, составляют 900 дол. Допустим также, что общество состоит всего из трех членов – Адамса, Бенсона и Конрада, и расходы на налоги в сумме 900 дол. они поделят поровну, то есть каждый из них заплатит по 300 дол., если они будут обеспечены этим товаром. Предположим, как показано на рис. 31-1а, что Адамс готов заплатить за этот товар 700 дол., Бенсон – 250, а Конрад – 200 дол.

Каким мог бы быть результат, если бы решение – производить данный товар или нет – принималось большинством голосов? Хотя люди не всегда голосуют, исходя только из собственных экономических интересов, Бенсон и Конрад, скорее всего, проголосуют «против», потому что расходы каждого из них на налоги составят 300 дол., а выгоды – только



а) Неэффективное голосование «против»



б) Неэффективное голосование «за»

Рисунок 31-1. Результаты неэффективного голосования

Голосование может привести к неэффективным решениям. На рис. а голосование приводит к отказу от общественного товара, совокупная выгода от которого превысила бы совокупные издержки. На рис. б в результате голосования одобряется такой общественный товар, совокупные издержки производства которого выше совокупных выгод.

250 и 200 дол. соответственно. В данном случае большинство провалит это предложение, даже не смотря на то, что совокупная выгода, составляющая 1150 дол. (700 дол. для Адамса + 250 дол. для Бенсона + 200 дол. для Конрада), превышает совокупную стоимость, равную 900 дол. В данный товар надо было вложить больше ресурсов, но этого не произошло.

Пример неэффективного голосования «за». Мы можем придумать пример, иллюстрирующий противоположную ситуацию, когда данный общественный товар одобряется большинством, хотя совокупные издержки его производства превышают совокупные выгоды. Рис. 31-16 подробно иллюстрирует это положение. И снова Адамс, Бенсон и Конрад поровну делят между собой стоимость общественного товара в 900 дол., за который каждый из них заплатит 300 дол. Но на сей раз Адамс не отказывается платить за общественный товар, а готов потратить на него только 100 дол. Бенсон и Конрад готовы заплатить по 350 дол. каждый. Поэтому они проголосуют за этот общественный товар, а Адамс — против. В результате голосования общественный товар, который стоит 900 дол., принесет совокупную выгоду в 800 дол. (100 дол. Адамсу + 350 дол. Бенсону + 350 дол. Конраду). Следовательно, вложение ресурсов в этот общественный товар будет неэффективным.

Выводы. Главной темой в наших примерах было то, что неэффективность может принять форму как переизводства, так и недоизводства конкретного общественного товара, а следовательно, избыточного или недостаточного вложения в него ресурсов. В главе 30 мы видели, что государство может увеличить экономическую эффективность производства общественных товаров за счет условий, которые рыночная система предоставить не может. Теперь, расширив рамки нашего исследования, мы видим, что и государство не всегда справляется с обеспечением некоторыми общественными товарами, производство которых экономически оправдано, а обеспечивает другими товарами, выпуск которых экономически не оправдан.

Наши примеры показывают, что каждый человек имеет только один голос, независимо от того, сколько он выигрывает или проигрывает от данного общественного товара. В обоих примерах, показанных на рис. 31-1, если бы покупка голосов была разрешена законом, то Адамс готов был бы купить голос у Бенсона или у Конрада и заплатить за него, рассчитывая на получение личной выгоды в будущем. На обычном рынке потребитель может принять решение *не покупать* данный товар, даже если у других он пользуется популярностью. На обычном рынке людям доступны любые товары, какие бы кто ни предпочитал, даже если большинство потребителей считает, что цены на товары превы-

шают их предельную полезность. В некоторых супермаркетах потребитель может купить такие продукты, как говяжьи языки или свежие моллюски, но вряд ли эти товары были бы доступны, если бы вопрос, чем заполнить полки магазинов, решался большинством голосов. Однако довольно трудно «купить» национальную оборону, если большинство решило, что ее покупать не стоит.

Принятие решений большинством голосов может привести к экономически неэффективным результатам, поскольку такой механизм не позволяет учесть всю совокупность предпочтений отдельного избирателя.

Группы особых интересов и взаимная поддержка. Следует отметить, что на самом деле существуют способы, благодаря которым можно устранить недостатки, связанные с принятием решений большинством голосов. Приведем два примера.

1. Группы по интересам. Те, кто отдает явное предпочтение данному общественному товару, могут объединиться в группу и использовать рекламу, почтовые отправления и тому подобное, стараясь убедить других в достоинствах данного товара. В нашем примере Адамс мог бы приложить все усилия, чтобы убедить Бенсона и Конрада в том, что в их собственных интересах надо голосовать за национальную оборону, то есть что национальная оборона на самом деле стоит гораздо дороже, чем те 250 и 200 дол., которые они готовы заплатить. Такие обращения очень распространены в политической жизни современной Америки.

2. Политика взаимной поддержки. Взаимная поддержка, то есть объединение голосов для обеспечения благоприятных результатов при принятии решений, которые в противном случае были бы отрицательными, может превратить неэффективный результат в эффективный. В нашем первом примере (рис. 31-1а) Бенсон отдает явное предпочтение другому общественному товару, скажем, новой дороге, которая, по мнению Адамса и Конрада, не оправдывает затрат на налоги. И вот у Адамса и Бенсона появляется возможность объединить голоса, чтобы обеспечить принятие обеих программ — по национальной обороне и по новой дороге. Большинство голосов (Адамс и Бенсон) в нашем обществе, состоящем из трех человек, будет принято положительное решение как по национальной обороне, так и по дороге. Без взаимной поддержки каждое из этих решений было бы отвергнуто. Такая практика будет способствовать росту благосостояния общества, если, как и в случае с национальной обороной, строительство дороги принесет положительную совокупную чистую выгоду.

Взаимная поддержка не всегда приводит к увеличению экономической эффективности. Легко построить схему, по которой и национальная обо-

рона, и дорога в отдельности стоили бы больше совокупных выгод, приносимых каждой из них, и тем не менее обе программы были бы реализованы благодаря объединению голосов. Для осуществления обеих программ — по национальной обороне и строительству дороги — необходимо лишь, чтобы и Адамс, и Бенсон получали чистую выгоду от выбранного ими общественного товара.

Возложенные на Конрада налоги, связанные с затратами на национальную оборону и строительство дороги, могут превысить его выгоды на такую большую сумму, что она поглотит совокупную чистую выгоду, полученную Адамсом и Бенсоном от этих общественных товаров. В условиях, когда решение принимается большинством голосов и осуществляется принцип взаимной поддержки, государство «произведет» оба общественных товара и возложит всю тяжесть налогового бремени на Конрада. Эта схема знакома политологам, которые называют ее «политикой общего котла» (получение избирателями общественных товаров из «общего котла»).

Наш вывод состоит в том, что взаимная поддержка может увеличить или уменьшить экономическую эффективность в зависимости от обстоятельств.

Парадокс голосования

Другая трудность, связанная с принятием решений большинством голосов, называется **парадоксом голосования**. Это ситуация, в которой общество не может четко определить приоритетность своих предпочтений путем голосования.

Предпочтения. Рассмотрим табл. 31-1, где снова предполагается, что общество состоит из трех избирателей: Адамса, Бенсона и Конрада. Допустим, общество имеет возможность выбирать из трех альтернативных общественных товаров: национальной обороны, дороги и метеорологической системы. Можно ожидать, что каждый член общества расположит три варианта в таком порядке, который соответствует его предпочтениям, а потом сделает окончательный выбор. Таким образом, каждый участник голосования заявит, что он предпочитает национальную оборону дороге, дорогу метеосистеме или что-то в этом роде. Затем мы можем попытаться, используя процедуру голосования, определить общую шкалу предпочтений в обществе. Точнее говоря, может быть сделан выбор одного из любых двух общественных товаров, а победивший в этом состязании соревнуется с третьим общественным товаром.

Мы перечисляем три товара и предполагаемые индивидуальные предпочтения трех участников голосования в верхней части табл. 31-1. В нижней части таблицы приводятся результаты голосования.

Таблица 31-1. Парадокс голосования

Общественный товар	Предпочтения		
	Адамс	Бенсон	Конрад
Национальная оборона	1-й выбор	3-й выбор	2-й выбор
Дорога	2-й выбор	1-й выбор	3-й выбор
Метеосистема	3-й выбор	2-й выбор	1-й выбор
Результаты голосования	Победитель		
1 Национальная оборона против дороги	Национальная оборона (предпочтение Адамса и Конрада)		
2 Дорога против метеосистемы	Дорога (предпочтение Адамса и Бенсона)		
3 Национальная оборона против метеосистемы	Метеосистема (предпочтение Бенсона и Конрада)		

Верхняя часть таблицы свидетельствует о том, что Адамс предпочитает национальную оборону дороге, а дорогу метеосистеме. Это также означает, что он предпочитает национальную оборону метеосистеме. Первый выбор Конрада пал на метеосистему, второй — на национальную оборону, а третий — на строительство дороги.

Результаты голосования. Рассмотрим результаты трех гипотетических выборов, когда решение принимается большинством голосов. Во-первых, давайте сравним положение национальной обороны и дороги на выборах. Из табл. 31-1 видно, что национальная оборона одержит победу, потому что большинство избирателей — Адамс и Конрад — предпочитают национальную оборону дороге. Об этом свидетельствует строка (1) в нижней части таблицы, где подводятся итоги выборов. Потом мы проводим выборы, чтобы узнать — дорогу или метеосистему предпочитает общество, и видим, что большинство избирателей — Адамс и Бенсон — предпочитает дорогу метеосистеме, как показывает строка (2).

Мы определили, что большинство в этом обществе предпочитает национальную оборону дороге и дорогу метеосистеме. Поэтому мог бы показаться логичным такой вывод: общество предпочитает национальную оборону метеосистеме. Но на самом деле это не так!

Чтобы подтвердить это положение, рассмотрим прямой выбор между национальной обороной и метеосистемой. В строке (3) мы видим, что большинство избирателей — Бенсон и Конрад — предпочитает метеосистему национальной обороне. Принятие решений большинством голосов, показанное в табл. 31-1, обманчиво свидетельствует о том, что в данном обществе отсутствует рациональный подход:

оно якобы предпочитает национальную оборону дороге и дорогу метеосистеме, но больше хотело бы иметь метеосистему, чем национальную оборону.

Однако дело не только в нерациональных предпочтениях, а скорее в порочной процедуре определения этих предпочтений. Мы видим, что выбор большинством голосов может привести к противоположным результатам, в зависимости от того, каким образом организовано голосование по поводу государственных расходов или по другим вопросам государственной важности. Таким образом, при некоторых обстоятельствах процедура голосования не позволяет сделать согласованный выбор, отражающий основные предпочтения в обществе. Вследствие этого правительство испытывает трудности, определяя «нужные» общественные товары в соответствии с результатами голосования. (*Ключевой вопрос 2.*)

Модель избирателя-центриста

Последняя особенность голосования заслуживает комментария, который позволит глубже проникнуть в суть реальных явлений, отражающихся в этой особенности. **Модель избирателя-центриста** предполагает, что *при принятии решения большинством голосов воля избирателя-центриста в каком-то смысле определяет результаты выборов*. Избиратель-центрист — это лицо, занимающее промежуточную позицию по данному вопросу. Среди прочих участников голосования одна половина выражает более явные предпочтения расходам на какой-то общественный товар, сумме налогов, степени государственного регулирования и т.д., а другая — не имеет явных или вообще никаких предпочтений. Те избиратели, которые стоят на полярных позициях по данному вопросу, предпочитают промежуточный выбор позиции противоположного фланга, поэтому выбор избирателя-центриста станет доминирующим.

Пример. Представим себе, что общество, состоящее из Адамса, Бенсона и Конрада, пришло к соглашению о необходимости создания метеосистемы. Каждый из них, независимо от остальных, должен указать общую сумму, которую, по их мнению, следует потратить на метеосистему при условии, что каждый из них оплатит третью часть налогов. Затем будет проведено голосование, которое определит фактический размер системы. Поскольку можно ожидать, что каждый будет голосовать за свое предложение, то никакого большинства не получится, если все предложения будут поставлены на голосование одновременно. Поэтому они принимают решение вначале голосовать за два предложения, а потом за предложение победителя и третьего избирателя.

Вот эти три предложения: Адамс хочет иметь систему за 400 дол., Бенсон — за 800, а Конрад — за 300 дол. Чье предложение победит? Модель избирателя-центриста предполагает, что это будет предложение в 400 дол., внесенное «промежуточным» избирателем, каким является Адамс. Одна половина остальных избирателей предпочитает более дорогую систему, другая — более дешевую. Чтобы понять, почему победу одержит система стоимостью 400 дол., надо провести два тура голосования.

Сначала предположим, что на голосование ставятся две системы — за 400 и 800 дол., Адамс, конечно, будет голосовать за свое предложение (400 дол.). А как проголосуют Бенсон и Конрад? Конрад, предлагавший потратить 300 дол. на метеосистему, скорее будет голосовать за предложение Адамса (400 дол.), чем за предложение Бенсона (800 дол.). Предложение Адамса пройдет большинством в два голоса против одного.

Потом проводится голосование по двум предложениям — 400 и 300 дол. И снова предложение Адамса получит большинство — голос Адамса и голос Бенсона, который предлагал потратить 800 дол. и по этой причине, безусловно, предпочтет систему за 400 дол., а не за 300 дол. Адамс, являющийся в данном случае избирателем-центристом, в каком-то смысле оказался тем человеком, который определил подходящий для данного общества уровень расходов на метеосистему.

Практическое применение. Хотя мы намеренно привели упрощенный пример, заложенная в нем мысль может многое объяснить. Мы действительно отмечаем тенденцию к тому, что выбор общества очень близок к промежуточной позиции. Как мы часто замечаем на практике, кандидаты на государственные посты, выставляя кандидатуру от своей партии, выдвигают одинаковые программы, то есть они апеллируют к избирателю-центристу *внутри партии*, чтобы получить право на выдвижение кандидата. Потом, готовясь выступить против своего соперника из оппозиционной политической партии, они стараются сблизиться с политическим центром. Фактически они уже апеллируют к избирателю-центристу *среди всего населения*. Они также стараются обвинить своих оппонентов в излишнем либерализме или излишнем консерватизме и в потере контакта с «простыми американцами». Поэтому они проводят голосования и соответственно изменяют свою точку зрения по спорным вопросам.

Пояснения. Заслуживают пояснения два интересных обстоятельства, связанных с моделью избирателя-центриста.

1. Многие недовольны степенью государственного вмешательства в экономику. Но масштабы этого вмешательства во многом определяются предпочтением избирателя-центриста, а пожелания мно-

жества людей, которые хотят иметь государственный сектор гораздо больших или гораздо меньших масштабов, остаются в стороне. На рынке вы можете купить или два кабачка, или 200 кабачков, или вовсе их не покупать — все зависит от того, насколько вы любите кабачки. В государственном секторе мы имеем такое количество бомбардировщиков и шоссейных дорог, которому отдает предпочтение избиратель-центрист.

2. Некоторые «голосуют ногами», то есть переезжают в округ, где предпочтения избирателя-центриста ближе к их собственным предпочтениям. Например, можно переехать из города в пригород, где ниже уровень государственных услуг, а следовательно, и налогов. Или можно переехать в район, знаменитый своей превосходной, но дорогой системой школьного образования. Кроме того, демографические сдвиги, происходящие в избирательном округе, приводят к изменению предпочтений избирателя-центриста.

По этим причинам, а также потому, что наше личное отношение к деятельности правительства не статично, предпочтения избирателя-центриста внутри политических округов могут меняться и действительно меняются с течением времени. Кроме того, информация о предпочтениях людей недостаточна, что дает политическим деятелям множество возможностей для неправильного толкования истинной позиции избирателя-центриста. (*Ключевой вопрос 3.*)

НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТЬ ГОСУДАРСТВЕННОГО СЕКТОРА

Ясно, что правительство не всегда эффективно и результативно выполняет свои экономические функции. В самом деле, лишь на том основании, что рыночная экономика не всегда дает удовлетворительный эффект, нельзя делать вывод, что политический процесс приведет к более высоким результатам.

Мы могли бы согласиться с тем, что именно правительство принадлежит решающая роль, когда рынок оказывается несостоятельным. Это значит, что оно должно регулировать побочные издержки и выгоды, обеспечивать общественными товарами и услугами, смягчать неравенство доходов и т.д. Мы могли бы также согласиться с тем, что анализ издержек и выгод является важным ориентиром для экономически эффективного принятия решений в государственном секторе. Но остается более важный вопрос: присущи ли государственному сектору проблемы или недостатки, которые мешают правительству использовать механизм принятия решения для повышения эффективности экономики?

И без глубоких размышлений ясно, что между «здоровой экономикой» и «правильной политикой»

может быть значительное расхождение. Мы знаем, что первая призывает государственный сектор осуществлять различные программы до тех пор, пока предельные выгоды превышают предельные издержки. «Правильная политика» предполагает, что политические деятели должны поддерживать те программы и тот политический курс, которые дадут им больше шансов одержать победу на выборах и остаться на своих постах.

Теперь давайте вкратце рассмотрим некоторые из указанных теоретиками государственного выбора причин **несостоятельности государственного сектора**, то есть причин, объясняющих, почему государственный сектор подчас функционирует неэффективно с экономической точки зрения.

Особые интересы и «погоня за рентой»

В идеальном случае решения, принимаемые правительством, способствуют общему благосостоянию или, по крайней мере, защищают интересы большинства граждан. Но на самом деле правительство часто поддерживает цели немногочисленных групп, выражающих особые интересы, в ущерб обществу в целом.

Эффект особых интересов. Эффективному принятию правительственных решений часто мешает **эффект особых интересов**. К особым интересам относятся такие цели, программы или политический курс, благодаря реализации которых каждый из небольшого числа людей получает *крупные* выгоды за счетnamного большего числа людей, несущих *незначительные* индивидуальные убытки.

Малочисленная группа лиц, которым предстоит получить выгоду, обычно хорошо информирована, умеет отстаивать свои позиции, оказать давление на политических деятелей, чтобы добиться их поддержки. Огромное большинство людей, которым грозят очень небольшие потери, плохо информировано и безразлично относится к данной проблеме; в конце концов они рискуют немного. Проще говоря, политические деятели понимают, что они несомненно потеряют поддержку маленькой группы, заинтересованной в данной программе, если проголосуют против последней. Но они не лишаются поддержки большой группы неинформированных избирателей, поскольку они будут оценивать их позицию по другим вопросам, в решении которых эти избиратели больше заинтересованы. Более того, склонность политических деятелей поддерживать законы, отвечающие особым интересам некоторых групп, усиливается тем, что эти группы более чем готовы оказать помощь в финансировании избирательных кампаний «здравомыслящих» политических деятелей. Поэтому такой политик будет поддерживать программу, защищающую особые интересы, даже

если она нежелательна с экономической и социальной точек зрения.

«Погоня за рентой». Стремление получить через правительство материальные выгоды за счет общества или отдельного лица называется «погоней за рентой». Здесь термин «рента» означает любой платеж поставщику ресурсов, фирме или другим организациям, превышающий сумму, которая могла бы быть ими получена в условиях рыночной конкуренции. Корпорации, торговые объединения, профсоюзы и т.д. используют все средства, стараясь получить «ренту», прямо или косвенно распределяемую правительством. Оно предоставляет эту «ренту», принимая такие законы и проводя такую политику, благодаря которым платежи некоторым группам увеличиваются, в результате чего остальные группы или общество в целом становятся менее обеспеченными.

Можно привести множество примеров таких групп, выражающих особые интересы и стремящихся к получению ренты, которые добиваются принятия нужного им законодательства или других правительственных мер, не оправданных с точки зрения эффективности или справедливости: введения тарифов на иностранные товары, которые ограничивают конкуренцию и повышают цены для потребителей; установления налоговых лазеек, которые приносят выгоду только богатым; осуществления программ общественных работ, которые стоят больше, чем приносимые ими прибыли; выдачи лицензий представителям определенных профессий, с превышением нормы, необходимой для защиты клиентов; предоставления крупных субсидий фермерам за счет налогоплательщиков.

Явные выгоды и скрытые издержки

Некоторые люди утверждают, что политические деятели, стремящиеся завоевать избирателей, не будут *объективно*, в соответствии с требованиями экономической рациональности, взвешивать все издержки и выгоды от различных программ, решая, какую из них поддержать, а какую отклонить. Поскольку людям, находящимся у власти, требуется поддержка избирателей каждые несколько лет, они будут выступать за программы, которые повлекут за собой немедленные осязаемые выгоды, с одной стороны, и неясные, с трудом определяемые или отложенные издержки, с другой. И наоборот, политические деятели с подозрением отнесутся к программам, включающим в себя немедленные, легко определяемые издержки наряду с будущими расплывчатыми и туманными выгодами.

Здесь мы хотим подчеркнуть, что такие пристрастия в сфере государственного выбора могут привести политиков к отклонению экономически оп-

равданных программ и принятию нерациональных с экономической точки зрения программ. Пример: предложение построить и расширить транспортную систему для массовых транзитных перевозок в зонах больших городов можно считать экономически рациональным, учитывая объективный анализ издержек и выгод, показанный в табл. 30-2. Но если: 1) программу надо финансировать за счет немедленного и для всех очевидного повышения налога с доходов и продаж; 2) выгоды начнут проявляться только через 10 лет после завершения программы, то заинтересованный в поддержке избирателей политический деятель может проголосовать против этой программы.

При этом допустим, что предложенная программа федеральной помощи местной полиции не оправдана с точки зрения объективного анализа издержек и выгод. Но если издержки скрыты или отложены благодаря дефицитному финансированию, то скромные выгоды от этой программы могут быть настолько преувеличены, что она будет одобрена.

Ограничение или отсутствие выбора

Согласно теории государственного выбора, политические процессы ограничивают свободу граждан в выборе общественных товаров и услуг по сравнению со свободой выбора товаров и услуг, предназначенных для индивидуального пользования.

На рынке гражданин как *потребитель* может очень точно выразить свои личные предпочтения, покупая одни товары и отказываясь от других. Однако в государственном секторе гражданин как *избиратель* сталкивается с двумя и более кандидатами на государственные должности, каждый из которых представляет свой пакет программ (общественных товаров и услуг). Решающим фактором является то, что общественные товары, которые предлагает какой-либо отдельный кандидат, ни в коем случае не могут в точности соответствовать нуждам отдельного избирателя. Например, кандидат, которого предпочитает избиратель Смит, выступает за национальную программу страхования здоровья, развитие ядерной энергетики, субсидирование табаководов и введение пошлины на импортные автомобили. Гражданин Смит голосует за этого кандидата, потому что пакет программ, с которыми тот выступает, больше всего соответствует предпочтениям Смита, хотя он может возражать против субсидий на табак и пошлин на иностранные автомобили.

Короче говоря, избиратель должен «покупать товар с нагрузкой»; в государственном секторе человек вынужден «приобретать» товары и услуги, которые ему не нужны. Это все равно, как если бы в магазине готовой одежды вам пришлось покупать ненужную пару брюк, для того чтобы получить необходимую пару обуви. Именно такая ситуация со-

здается, когда ресурсы распределяются неэффективно, то есть не лучшим для удовлетворения нужд потребителя образом. В этом смысле производство общественных товаров и услуг внутренне присуща неэффективность.

Конгресс США также сталкивается с проблемой ограниченного выбора, который он должен делать из нескольких пакетов программ. Закон об ассигнованиях объединяет сотни, даже тысячи расходных статей в единый финансовый законопроект. Эти финансовые документы иногда содержат такие расходные статьи, которые не имеют никакого отношения к основной цели закона. Члены Конгресса должны принять или отвергнуть весь пакет, то есть проголосовать «за» или «против» него. В отличие от потребителей на рынке у них нет выбора. (*Ключевой вопрос б.*)

Бюрократия и неэффективность

Наконец, многие утверждают, что частные предприятия по своей природе более эффективны, чем государственные. И дело *не в том*, что в государственный сектор попадают ленивые и некомпетентные работники, тогда как целеустремленные и способные тяготеют к частному. Дело скорее в том, что рыночная система создает стимулы к повышению эффективности, чего нет в государственном секторе. Точнее говоря, у менеджеров частных предприятий есть сильный личный стимул, чтобы эффективно работать, — увеличение дохода. Независимо от того, работает ли частная фирма в условиях конкуренции или монополии, уменьшение издержек благодаря эффективному управлению способствует увеличению прибылей. Глава же государственного ведомства, который добивается эффективности в своей «епархии», не получает осязаемой личной выгоды, то есть части прибыли.

Короче говоря, в государственном секторе меньше стимулов для того, чтобы заботиться о снижении издержек. В более широком смысле в рыночной системе заложен четкий критерий эффективности частной фирмы — прибыли и убытки. Эффективная фирма рентабельна, поэтому она преуспевает и развивается. Неэффективное предприятие нерентабельно и не преуспевает, оно деградирует, через некоторое время терпит банкротство и перестает существовать. Но нет такого же точного теста, с помощью которого можно оценить эффективность или неэффективность государственного ведомства. Как можно определить, эффективно ли работает Управление долины реки Теннесси, университет штата, местная пожарная команда, Министерство сельского хозяйства или Бюро по делам индейцев?

Циники утверждают, что в действительности государственное учреждение, неэффективно исполь-

зующее свои ресурсы, может даже рассчитывать на увеличение бюджетных ассигнований! В частном секторе неэффективность и материальные потери ведут к прекращению производства определенных видов товаров и услуг. Но государство, как утверждают, не склонно отказываться от той деятельности, в которой оно потерпело неудачу. Обычной реакцией правительства на неудачу является удвоение ассигнований и штатов. Это с очевидностью означает, что неэффективность государственного сектора может воспроизводиться в большем масштабе.

Более того, в наших рассуждениях о группах особых интересов и группах, желающих получить «ренту», мы уже указывали, что государственные программы плодят новых бюрократов и тех, кто извлекает выгоды из этих программ. В результате их политической деятельности такие программы продолжают осуществляться или расширяться уже после того, как достигли своих целей, или, наоборот, даже если вовсе не выполнили своего назначения. Бюрократы из соответствующих ведомств, представители школьной администрации и учителя могут объединиться и образовать чрезвычайно деятельную группу особых интересов для поддержки неэффективных программ федеральной помощи образованию или расширения их до такой степени, когда предельные издержки превысят предельные выгоды.

Некоторые государственные чиновники склонны создавать подробные, дорогостоящие, а в некоторых случаях нелепые инструкции. Мы рассмотрим проблему государственного регулирования в главе 32.

За последнее время было выдвинуто несколько конкретных предложений для решения проблемы неэффективности бюрократического аппарата. Разумеется, анализ издержек и выгод является одним из описанных подходов. Предлагалось также, чтобы все законы, утверждающие новые программы, содержали четкие нормы их выполнения; в таком случае люди имели бы больше возможностей судить об их эффективности. Далее, было выдвинуто предложение, чтобы во всех новых программах указывались сроки их завершения. Эта мера вынуждает проводить тщательные периодические проверки, которые могут выявить необходимость сворачивания какой-либо программы. Кроме того, в 1993 г. администрация Клинтона выпустила «Обзор принятых правительством решений», в котором подробно рассматривались неэффективные меры правительства и давались многочисленные рекомендации по исправлению ситуации. Теперь сформирована комиссия для рассмотрения этих рекомендаций и их объединения в единый закон.

В конце этой главы, в разделе «Последний штрих», приводится ряд примеров, о которых сообщали американские средства массовой информации. Эти примеры иллюстрируют эффект особых инте-

ресов, проблемы ограниченного выбора и голосования за целый пакет программ, а также проблемы государственной бюрократии. Вероятно, сейчас имеет смысл обратиться к этим примерам и соотнести каждый из них с теми соображениями, которые мы только что высказали.

Краткое повторение 31-1

♦ Принятие решений большинством голосов может привести к неэффективным результатам; программы, совокупная выгода от которых превышает совокупные издержки, иногда отвергаются, а одобряются те проекты, совокупные издержки осуществления которых превышают общие выгоды.

♦ Парадокс голосования возникает в том случае, когда принятие решения большинством голосов не дает возможности установить последовательную классификацию приоритетов для общественных товаров и услуг.

♦ Модель избирателя-центриста подразумевает, что при принятии решений большинством голосов избиратель, занимающий промежуточную позицию, определяет исход голосования.

♦ Утверждают, что несостоятельность государственного сектора объясняется «погоней за рентой», которой занимаются группы особых интересов, недальновидностью политических деятелей, ограниченным выбором и выбором программ, объединенных в один пакет, а также неэффективной работой чиновников.

Несовершенные институты

Некоторые утверждают, что критика в адрес государственного сектора преувеличена и слишком цинична. Может быть, это и так. Тем не менее эта критика достаточно убедительна, чтобы пошатнуть наивную веру в великодушное правительство, которое четко и эффективно откликается на нужды своих сограждан. Рыночная система в частном секторе ни в коем случае не является абсолютно эффективной; собственно, экономические функции правительства в том и состоят, чтобы исправлять пороки рыночной системы. Но государственный сектор также страдает серьезными недостатками при выполнении своих экономических функций. «Неуместно сравнивать совершенные рынки и несовершенные правительства или негодные рынки и всезнающие, разумные и щедрые правительства — сопоставлять следует несовершенные по своей сути институты»¹.

Тот факт, что и рыночная система, и государственные ведомства являются несовершенными институтами, означает (и это очень важно), что на практике чрезвычайно трудно определить, частный или государственный сектор может с большим успехом выполнить конкретную функцию. Легко достичь согласия, если взять две крайности: национальная оборона должна быть в ведении государственного сектора, а производство пшеницы дает более высокие результаты в частном секторе. Но как быть со страхованием от болезней? Оборудованием парков и зон отдыха? Пожарной охраной? Вывозом мусора? Жилищным строительством? Образовани-ем? Дело в том, что очень трудно оценить каждый вид товара или услуги и сказать со всей определенностью, какой сектор должен обеспечить его производство — государственный или частный. Доказательства? Об этом свидетельствует тот факт, что все вышеупомянутые товары и услуги производятся как частными, так и государственными фирмами.

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ НАЛОГОВОГО БРЕМЕНИ

Теперь отвлечемся от трудностей, связанных с принятием коллективных решений о видах и количествах общественных товаров, и обратимся к проблемам финансирования этих товаров.

По своей сути общественные товары и услуги не дают возможности точно определить, как они распределяются между отдельными гражданами и институтами. Практически невозможно точно узнать, какие блага получает Джон Доу от военных баз, сети автомагистралей, системы государственных школ, национальной метеослужбы, местной полиции и пожарной охраны.

Ситуация выглядит несколько иначе, если рассматривать ее с точки зрения налогообложения. Исследования достаточно ясно показывают, как распределяется общее налоговое бремя. Этот вопрос касается каждого из нас. Хотя общий уровень налогов интересует любого гражданина, возможно, кто-нибудь захочет точно узнать, как распределяется налоговое бремя среди налогоплательщиков.

Получение благ или платежеспособность?

Существуют два основных принципа распределения налогового бремени в экономике.

Принцип налогообложения получаемых благ. Налогообложение, основанное на принципе налогообложения получаемых благ, исходит из того, что домохозяйства и фирмы должны приобретать товары и услуги, предоставляемые государством, так же как они покупают другие товары. Те, кто получает наи-

¹ Eckstein O. Public Finance. 3d ed. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, Inc., 1973. P. 17.

большую выгоду от предлагаемых государством товаров или услуг, должны платить налоги, необходимые для их финансирования. Очень немногие общественные товары финансируются таким образом. Обычно налоги на бензин предназначены для финансирования строительства и ремонта дорог. Те, кто получает выгоду от хороших дорог, оплачивают их стоимость. Однако сразу же возникают трудности, когда рассматривается широкое применение принципа получаемых благ.

1. Как может правительство определить размер выгод, которые получают отдельные домохозяйства и фирмы от национальной обороны, образования, полицейской службы и пожарной охраны? Вспомним, что общественные товары дают широко распространенные побочные выгоды и что к ним неприменим принцип исключения. Даже, казалось бы, в таком поддающемся оценке случае, как финансирование автодорог, довольно трудно измерить выгоды. Владельцы собственных автомобилей в разной степени выигрывают от хороших дорог. А те, у кого нет машин, тоже выигрывают. Фирмы, безусловно, получают большие выгоды, поскольку хорошие дороги способствуют расширению их рынков.

2. Попытки правительства перераспределить доход окажутся безнадежными, если будут финансироваться на основе этого принципа. Было бы абсурдно и бессмысленно требовать, чтобы бедные семьи платили налоги, необходимые для финансирования пособий по социальному обеспечению. Было бы нелепо облагать налогом только безработных для финансирования пособий по безработице, которые они получают.

Принцип платежеспособности. Принцип платежеспособности при налогообложении отличается от принципа налогообложения получаемых благ. Он основан на прямой зависимости размера налога от дохода и богатства налогоплательщика. В США это означает, что физические лица и фирмы с более высокими доходами должны платить больше налогов как в абсолютном, так и в относительном выражении, чем те, кто имеет более низкие доходы.

Какова идея налогообложения, основанного на принципе платежеспособности налогоплательщика? Сторонники этого принципа утверждают, что каждый дополнительный доллар дохода, полученного домохозяйством, будет приносить все меньше и меньше удовлетворения или предельной полезности. Это объясняется рациональным поведением потребителей: первые доллары полученного в любое время дохода они потратят на товары первой необходимости, то есть на товары с наибольшей предельной полезностью. Все последующие доллары из дохода пойдут на менее необходимые товары и услуги, а потом на мелкие расходы. Это значит, что доллар, изъятый в виде налога у бедного человека, имеюще-

го мало денег, является большей потерей, чем доллар, полученный через налоги у богатого человека, имеющего много денег. Чтобы уравновесить потери получателей доходов из-за выплаты налогов, их надо распределять в соответствии с размерами дохода, получаемого налогоплательщиком.

Этот аргумент привлекателен, но его воплощение в жизнь тоже связано с трудностями. Хотя можно согласиться с тем, что семья, зарабатывающая 100 тыс. дол. в год, имеет больше возможностей платить налоги, чем семья, получающая 10 тыс. дол., неизвестно, *насколько больше возможностей* имеет первая семья по сравнению со второй? Должен ли богатый платить в виде налогов *одинаковый со всеми процент* со своего более значительного дохода, а следовательно, и более крупную сумму? Или ему следует платить *большую долю* своего дохода? И насколько больше должна быть эта доля?

Трудность состоит в том, что нет научного метода определения платежеспособности налогоплательщика. Практически ответ основывается на догадках, он зависит от взглядов правящей партии на проблему налогообложения, от целесообразности и насущной потребности правительства в средствах.

Прогрессивный, пропорциональный и регрессивный налоги

Любые рассуждения по поводу принципа налогообложения получаемых налогоплательщиком благ или его платежеспособности в конечном счете приведут к вопросу о налоговых ставках и об их изменении по мере роста доходов.

Определения. Налоги делятся на прогрессивные, пропорциональные и регрессивные. Эта классификация указывает на соотношение между налоговыми ставками и *доходом* просто потому, что все налоги, независимо от того, взимаются ли они с дохода, товара, здания или участка земли, в конечном счете изымаются из чьего-либо дохода.

1. Налог называется **прогрессивным**, если его средняя ставка *увеличивается* по мере роста дохода. Такой налог не только больше в абсолютном выражении, но также представляет собой большую долю или процент от дохода по мере его роста.

2. При **регрессивном** налоге средняя ставка *уменьшается* по мере роста дохода. Когда доход увеличивается, все меньшая и меньшая его доля взимается в виде налога. В некоторых случаях регрессивный налог может привести к увеличению абсолютной величины, изъятый из дохода при его возрастании.

3. При **пропорциональном** налоге его средняя ставка остается *неизменной*, независимо от размера дохода.

Эту классификацию налогов можно проиллюстрировать на примере подоходного налога. Допус-

тим, что при данных налоговых ставках домохозяйство отчисляет в виде налога 10%, независимо от размера дохода. Такой подоходный налог называется *пропорциональным*.

Теперь предположим, что при данной налоговой ставке домохозяйство с налогооблагаемым доходом, составляющим менее 10 тыс. дол., платит 5% подоходного налога; домохозяйство, имеющее доход от 10 тыс. до 20 тыс. дол., платит 10%, а с дохода от 20 тыс. до 30 тыс. дол. взимается 15% подоходного налога и т.д. Такой налог называется *прогрессивным*.

А теперь рассмотрим ситуацию, когда ставки падают по мере роста налогооблагаемого дохода. При зарплате менее 10 тыс. дол. вы платите 15% налога; при зарплате от 10 тыс. до 20 тыс. дол. — 10%, а при зарплате от 20 тыс. до 30 тыс. дол. — 5% и т.д. Такой подоходный налог называется *регрессивным*.

Вообще говоря, бремя прогрессивных налогов больше всего давит на богатых, а регрессивных — на бедных. (*Ключевой вопрос 9*)

Применение. Что можно сказать о прогрессивных, пропорциональных и регрессивных налогах в США?

1. Подоходный налог с физических лиц. В главе 5 мы уже отмечали, что федеральный *подоходный налог с физических лиц* является прогрессивным, причем предельные налоговые ставки составляют от 15 до 39,6%. Снижение процентных ставок по закладным и налоги на имущество, а также освобождение от налогов на доход с облигаций, выпускаемых штатами и муниципалитетами, несколько подрывают систему прогрессивных налогов.

2. Налог с продаж. На первый взгляд, *общий налог с продаж*, например в размере 3%, может показаться пропорциональным. Но по отношению к доходу он фактически оказывается регрессивным. Доля дохода, изымаемого в виде налога у бедного человека, превышает долю дохода богатого, который не платит налог со своих сбережений, а у бедного нет возможности делать сбережения. Допустим, доход «бедняка» Смита составляет 15 тыс. дол., которые он полностью расходует. «Богач» Джонс имеет 300 тыс. дол. дохода, а тратит только 200 тыс. дол. При условии, что 3%-ный налог с продаж взимается со всех видов расходов каждого отдельного человека, Смит будет платить в виде налога с продаж 450 дол. (3% от 15 тыс. дол.), а Джонс 6 тыс. дол. (3% от 200 тыс. дол.). В то время как доход Смита в 15 тыс. дол. полностью подлежит налогообложению, доход Джонса в 300 тыс. дол. облагается налогом только на две трети. Это приводит к выводу о регрессивности налога с продаж.

3. Налог на прибыли корпораций. Федеральный *налог на прибыли корпораций* по своей сути является пропорциональным налогом с единой 35%-ной ставкой. Но это значит, что налоги платят владельцы корпораций, то есть акционеры. Некоторые специ-

алисты в области налогообложения утверждают, что по крайней мере часть этого налога перекладывается на плечи потребителей через повышение цен на продукцию. В этом смысле налог с корпораций, так же как и налог с продаж, является регрессивным.

4. Налоги на заработную плату. Налоги, взимаемые с заработной платы, или налоги для социального страхования, носят регрессивный характер, потому что ими облагается фиксированная сумма дохода в абсолютном выражении. Например, в 1995 г. налоговые ставки с заработной платы составляли 7,65%, но это относилось только к первым 61 200 дол. зарплаты. Человек, зарабатывающий ровно 61 200 дол., должен был платить 4681,80 дол., или 7,65% дохода; получающий в два раза больше — 122 400 дол. — платит такую же сумму — 4681,80 дол., то есть только 3,825% заработка.

Регрессивность увеличивается потому, что этим налогом облагается только зарплата, а не все виды доходов. Если она составляет 122 400 дол., но работник получает кроме нее еще 77 600 дол. дохода (дивиденды, проценты, рента), то налог с его общего дохода будет равен всего 2,34% (4681,80 дол.: 200 000 дол.).

5. Имущественные налоги. Большинство экономистов считает *имущественные налоги* на здания регрессивными по той же причине, что и налоги с продаж. Во-первых, владельцы собственности включают этот налог в арендную плату. Во-вторых, в процентном отношении к доходам имущественные налоги для бедных семей оказываются выше, чем для богатых, потому что бедные платят более значительную часть своего дохода за жилье². Регрессивный характер имущественного налога может усугубляться, потому что его ставки зависят от местоположения собственности. Если, например, ее стоимость уменьшается в разрушающемся центре города, то ставки имущественного налога должны подняться, чтобы принести необходимый доход. А в богатом пригороде, где рыночная стоимость жилья повышается, налоговые поступления можно поддерживать на определенном уровне и при более низких налоговых ставках.

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ НАЛОГОВОГО БРЕМЕНИ И ПОТЕРЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ

Характер налога — прогрессивный, регрессивный или пропорциональный — трудно определить, потому что налоги не всегда поступают из тех источ-

² Разногласия отчасти возникают потому, что эмпирические исследования, в которых сравнивается стоимость жилья с пожизненным доходом (а не с годовым), показывают, что это соотношение приблизительно одинаково для групп населения с разными доходами.

ников, которые подлежат налогообложению. Поэтому необходимо как можно точнее установить конечный пункт назначения налога, или **распределение налогового бремени**. В этом нам помогут понятия эластичности спроса и предложения. Рассмотрим гипотетический акцизный налог с виноделов. Платят ли они этот налог сами или перекладывают его на потребителей? Наш анализ обеспечит логический переход к исследованию других экономических аспектов налогового бремени.

Эластичность и распределение налогового бремени

Предположим, что на рис. 31-2 показан рынок определенного сорта американского вина и что равновесная цена без вычета налога составляет 4 дол. за бутылку, а равновесное количество — 15 млн бутылок. Теперь допустим, что правительство вводит специальный акцизный налог или налог с продаж, равный 1 дол. в расчете на бутылку такого вина. Как в этом случае распределяется налоговое бремя?

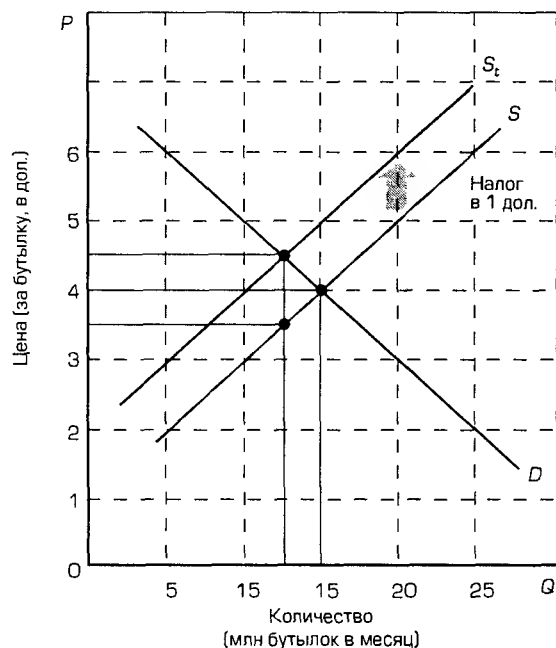


Рисунок 31-2. Распределение акцизного налога

Введение акцизного налога величиной, например, в 1 дол. смещает кривую предложения вверх на величину налога. Это приводит к повышению цены для потребителя (до 4,50 дол.) и к снижению цены после вычета налогов для производителя (до 3,50 дол.). В данном случае налоговое бремя распределяется поровну между потребителями и производителем.

Распределение налогового бремени. Допустим, правительство облагает налогом продавцов (поставщиков), тогда этот налог можно рассматривать как надбавку к цене предлагаемого товара. В результате этого кривая предложения сдвинется вверх на величину налога. Таким образом, если продавцы хотели предложить, например, 5 млн бутылок не облагаемого налогом вина по 2 дол. за штуку, то теперь они должны получить по 3 дол. (2 дол. за бутылку плюс 1 дол. налога) за те же самые 5 млн бутылок. Продавцы должны теперь заработать на 1 дол. больше с каждой поставляемой единицы товара, чтобы получить ту же цену, какую они получали до введения налога. Налог сдвинет кривую предложения вверх, как показано на рис. 31-2, где кривая предложения «без налога» обозначена буквой S , а кривая предложения «после введения налога» — S_t .

Тщательное сравнение соотношения спроса и предложения после введения налога с доналоговым равновесием между ними показывает, что если цена до введения налога была равна 4 дол. за бутылку, то новая равновесная цена составляет 4,50 дол. В данном случае половину налога платят потребители в виде более высокой цены, а другую половину — производители в виде более низкой цены после уплаты налога. Потребители платят за бутылку на 50 центов больше, а производители, заплатив государству 1 дол. налога на единицу продукции, получают 3,50 дол., то есть на 50 центов меньше той цены в 4 дол., которая была установлена до введения налога. В этом случае потребители и производители делят налоговое бремя поровну; производители переносят половину налога на потребителей в виде более высокой цены, а вторую половину налогового бремени несут сами.

Эластичность. Если бы эластичность спроса и предложения отличалась от той, что показана на рис. 31-2, то и распределение налогового бремени было бы иным. Здесь действуют два правила.

1. При определенном предложении, чем менее эластичен спрос на товар, тем большая часть налога ложится на плечи потребителей. Легче всего это можно проверить, составив график экстремальных случаев, когда спрос либо абсолютно эластичен, либо абсолютно неэластичен. В первом случае налог полностью выплачивается продавцами, а во втором — потребителями.

На рис. 31-3 сравниваются более вероятные случаи — когда спрос относительно эластичен (D_e) и относительно неэластичен (D_n) в соответствующем диапазоне цен. В случае, показанном на рис. 31-3а, когда спрос эластичен, небольшая часть налога (PP_e) возлагается на потребителя, а большая часть (PP_n) — на производителя. В случае, показанном на рис. 31-3б, когда спрос неэластичен, большая часть

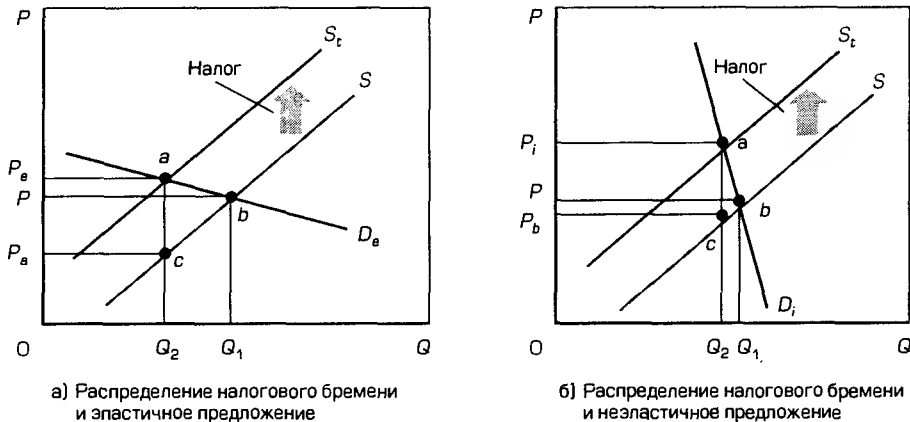


Рисунок 31-3. Эластичность спроса и распределение акцизного налога

На рис. а мы видим, что если спрос эластичен в соответствующем диапазоне цен, то при введении акцизного налога цена поднимется незначительно (от P до P_a). Следовательно, большую часть налогового бремени будет нести производитель. Но если спрос неэластичен, как на рис. б, то цена для покупателя существенно повысится (от P до P_i) и большая часть налогового бремени будет перенесена на потребителей.

налога (PP_i) возлагается на потребителей и только небольшая часть (PP_a) выплачивается производителями.

При небольшом уменьшении равновесного количества спрос становится более неэластичным. Это отменяет одно из высказанных нами ранее положений концепции эластичности: законодательные органы штатов для увеличения доходов устанавливают акцизные налоги на ликеры, сигареты, автомобильные шины и другие продукты, спрос на которые является неэластичным.

2. При определенном спросе, чем менее эластично предложение, тем большую часть налога платят производители. Кривая предложения эластична на рис. 31-4а и неэластична на рис. 31-4б, а кривые спроса идентичны. Для кривой эластичного предложения находим, что большая часть налога (PP_a) перекладывается на покупателей и только небольшая доля (PP_a) — на производителей или продавцов. Но когда предложение неэластично, наблюдается обратная картина. Основная часть налога (PP_b) приходится на продавцов, а относительно малая

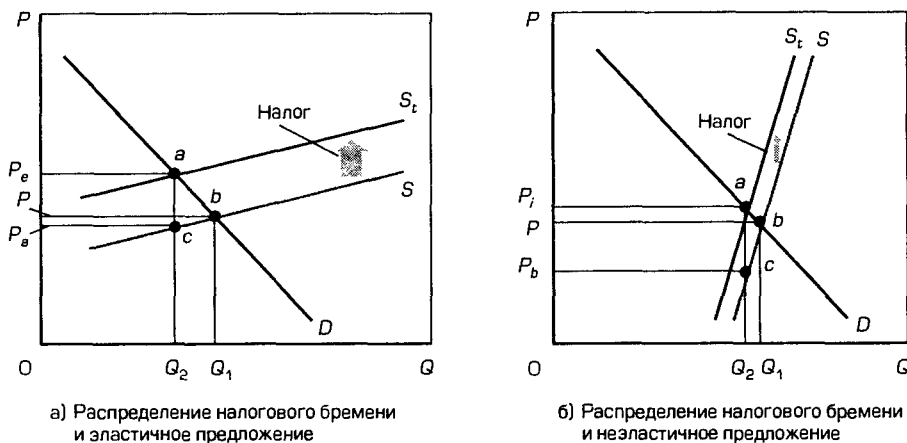


Рисунок 31-4. Эластичность предложения и распределение акцизного налога

Рис. а показывает, что при эластичном предложении акцизный налог приводит к большому повышению цен (от P до P_a) и поэтому налог оплачивается главным образом потребителями. Но если предложение неэластично, как на рис. б, цена повысится незначительно (от P до P_b) и большая часть налога ляжет на плечи продавцов.

доля перекладывается на покупателей (PP). Кроме того, при неэластичном предложении количество товара сокращается меньше, чем при эластичном.

Примером товара, предложение которого неэластично, служит золото, поэтому бремя акцизного налога несут главным образом производители. Предложение бейсбольных мячей, напротив, эластично, поэтому большая часть акцизного налога на них ложится на покупателей.

Потеря эффективности из-за налогов

Как мы только что видели, на рынке, для которого характерна типичная динамика предложения и спроса, бремя акцизного налога на производителей частично несут сами производители, а частично потребители. Рассмотрим более внимательно распределение акцизного налога. Рис. 31-5 идентичен рис. 31-2, но первый содержит дополнительную деталь, важную для нашего исследования.

Налоговые поступления. Акцизный налог на вино в 1 дол. увеличивает рыночную цену с 4 до 4,50 дол. за бутылку и уменьшает их равновесное количество с

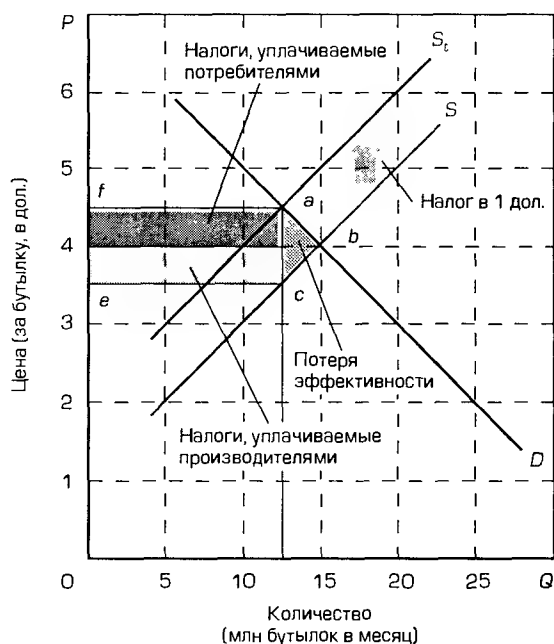


Рисунок 31-5. Потеря эффективности от налогов

Введение акцизного налога в 1 дол. на каждую бутылку вина увеличивает цену одной бутылки до 4,50 дол. и сокращает равновесное количество бутылок на 2,5 млн. Налоговые поступления в государственный бюджет составляют 12,5 млн дол. (прямоугольник $efac$). Избыточное налоговое бремя, или потеря эффективности, составляет величину, выраженную треугольником abc .

15 млн до 12,5 млн бутылок. Налоговые поступления в государственный бюджет составляют 12,5 млн дол. (1 дол. $\times$ 12,5 млн бутылок). Эта величина показана на рис. 31-5 прямоугольником $efac$. В данном случае эластичность предложения и спроса такова, что потребители и производители делят пополам эту общую сумму, то есть платят по 6,25 млн дол. (0,50 дол. $\times$ 12,5 млн бутылок). Разумеется, правительство использует эти налоговые поступления в 12,5 млн дол. на производство общественных товаров и услуг соответствующей стоимости. Поэтому общество в целом ничего не теряет от того, что потребители и производители передают средства государству.

Потери эффективности. Налог на вино в 1 дол. требует, чтобы потребители и производители вместе заплатили сумму налога в 12,5 млн дол., но он также уменьшает равновесное количество производимого и потребляемого вина на 2,5 млн бутылок. Тот факт, что до введения налога спрос и предложение были на 2,5 млн бутылок вина больше, означает, что выручка от них превышала издержки производства. Это можно увидеть из следующего простого исследования.

Сегмент ab кривой спроса D на рис. 31-5 демонстрирует готовность платить — предельную выручку — за каждую из этих 2,5 млн бутылок, купленных до введения налога. При этом сегмент cb кривой предложения S отражает предельные издержки на каждую бутылку вина. Мы видим, что для всех 2,5 млн бутылок, за исключением самой последней, предельная выручка (показанная сегментом ab) превышает предельные издержки (показанные сегментом cb). Ухудшение благосостояния, связанное с недопроизводством этих 2,5 млн бутылок, показано треугольником abc . Этот треугольник указывает на **потерю эффективности от налогов**, или **избыточное налоговое бремя**. Избыточное бремя акцизного налога — это потеря для общества чистой выручки, потому что потребление и производство облагаемого налогом товара падают ниже их оптимальных уровней.

Роль эластичности. Большинство налогов создает общее налоговое бремя, превышающее налоговые поступления, но величина избыточного бремени в большой степени зависит от эластичности предложения и спроса. Еще раз посмотрев на рис. 31-3, мы убеждаемся в том, что на рис. 31-3а, где спрос относительно эластичен, треугольник, обозначающий избыточное налоговое бремя, значительно больше, чем на рис. 31-3б, где спрос относительно неэластичен. Сопоставление рис. 31-4а и 31-4б также показывает, что избыточное налоговое бремя (площадь abc) больше в том случае, когда предложение более эластично.

Основной вывод, к которому приводит наш анализ, состоит в том, что размер избыточного бремени (общее бремя минус налоговые поступления)

акцизного налога или налога с продаж, варьирует на разных рынках в зависимости от эластичности предложения и спроса. *При прочих равных условиях, чем больше эластичность предложения и спроса, тем больше избыточное бремя данного налога.* Два налога, дающие одинаковые поступления, не обязательно влекут за собой одинаковое общее налоговое бремя. Этот факт затрудняет работу правительства при определении наилучшего способа налогообложения. Правительство должно принимать во внимание избыточное налоговое бремя при разработке оптимальной системы налогообложения.

Ограничения. Мы должны ограничить рамки нашего анализа. Во многих случаях задачи налогообложения могут быть более важными, чем минимизация потерь эффективности вследствие введения налога. Приведем два примера.

1. Задачи перераспределения дохода. Правительство может использовать прогрессивные налоги для перераспределения дохода. Примером может служить 10%-ный акцизный налог на некоторые предметы роскоши, введенный федеральным правительством в 1990 г. Поскольку спрос на предметы роскоши эластичен, потери эффективности вследствие введения этого налога оказались весьма существенными. Однако Конгресс США, очевидно, пришел к выводу, что выгоды от результатов перераспределения дохода в связи с этим налогом превысят потери эффективности.

В 1993 г. Конгресс отменил налоги на определенные предметы роскоши, в том числе на личные самолеты и яхты, главным образом потому, что из-за налогов спрос упал настолько, что в соответствующих отраслях начались повальные увольнения. Но 10%-ный налог на автомобили, цена которых превышает 30 тыс. дол., остался.

2. Уменьшение негативных внешних эффектов. Возможно, правительство собиралось ввести налог на вино величиной в 1 дол., чтобы уменьшить его потребление на 2,5 млн бутылок (рис. 31-5). Может быть, оно решило, что потребление алкогольных напитков приводит к определенным негативным внешним эффектам. Поэтому, вероятно, оно ввело этот налог, чтобы привести кривую рыночного предложения в соответствие с издержками с целью уменьшения количества ресурсов, вкладываемых в производство вина (рис. 30-36). *(Ключевой вопрос 11.)*

Потенциальное распределение налогового бремени в США

Теперь, когда мы знаем, как распределяются налоги и как они переносятся с одного налогоплательщика на другого, рассмотрим все главные источники налоговых поступлений в США.

Подоходный налог с физических лиц. Подоходный налог обычно взимается с отдельных лиц, потому что его почти невозможно переложить на кого-нибудь еще. Но бывают и исключения. Отдельные лица или группы, которые держат под контролем цены на предлагаемые ими услуги, имеют возможность переложить часть налогового бремени. Врачи, дантисты, адвокаты и другие специалисты подчас увеличивают свои гонорары, чтобы компенсировать расходы на налоги. Профсоюзы могут считать налог с физических лиц частью прожиточного минимума и поэтому вести переговоры о повышении зарплаты. Если им удастся об этом договориться, то можно переложить часть налогов с рабочих на нанимателей, которые повысят цены на продукцию и тем самым перенесут это повышение зарплаты на потребителей. Но обычно человек, доходы которого изначально подлежат налогообложению, сам несет бремя подоходного налога. То же самое можно сказать о налогах на зарплату и наследство.

Налог на прибыли корпораций. Вопрос о распределении этого налога менее ясен. Традиционная точка зрения сводится к тому, что у компании, которая назначает цену, обеспечивающую максимальную прибыль, и производит максимизирующий прибыль объем продукции, нет оснований для изменения цены или объема продукции, когда она облагается налогом на прибыль. Такое соотношение цены и объема продукции, которое приносит наибольшую прибыль до выплаты налогов, будет самым выгодным и тогда, когда правительство изымет определенный процент из прибылей компании в форме подоходного налога. В соответствии с этой точкой зрения акционеры компании (ее владельцы) должны нести налоговое бремя, получая более низкие дивиденды или меньшую сумму нераспределенной прибыли.

Однако некоторые экономисты утверждают, что налог на прибыль корпораций частично перекладывается на потребителей через более высокие цены и на поставщиков ресурсов через более низкие цены. При современном состоянии промышленности, когда контролировать рынок может небольшое число фирм, производители с самого начала могут оказаться не в состоянии обеспечить высокие прибыли. Если фирмы-монополисты будут злоупотреблять своим положением на рынке, они вызовут к себе отрицательное отношение со стороны общественности и правительства. В таком случае им придется выплачивать налоги по более высоким ставкам и согласиться с требованиями профсоюзов о повышении зарплаты, чтобы обеспечить «оправдание» или обоснование повышения цен, не опасаясь осуждения со стороны своих сограждан. При таких обстоятельствах некоторая доля налога на прибыль корпораций иногда перекладывается на потребителей через более высокие цены. Обе ситуации впол-

не вероятны. Следовательно, бремя налога на прибыль могут нести акционеры, клиенты фирмы и поставщики ресурсов.

Налог с продаж и акцизный налог. В американской экономике это «скрытые» налоги. Они скрыты потому, что продавцы в большей или меньшей степени перекладывают их на покупателей, повышая цены на товары. Однако существуют некоторые различия в перенесении налога с продаж и акцизов. Так как налог с продаж охватывает более широкий ассортимент товаров, чем акциз, у потребителей почти нет шансов противостоять повышению цен, которое влечет за собой этот налог. Они не могут переориентировать свои расходы на необлагаемые налогом товары с более низкими ценами.

Акцизами, напротив, облагается небольшой перечень товаров. Поэтому у потребителей больше возможностей обратиться к товарам-заменителям или альтернативным услугам. Акцизный налог на театральные билеты, который не распространяется на другие виды развлечений, довольно трудно переложить на потребителей через повышение цен. Почему? Ответ дается на рис. 31-3а, где показан эластичный спрос. Повышение цен на театральные билеты может привести к тому, что потребители станут широко пользоваться альтернативными видами развлечений. Более высокая цена повлечет за собой такое уменьшение объема продаж, что продавец предпочтет платить акцизный налог полностью или его значительную часть, чем допустить резкое падение объема продаж.

Что касается других акцизов, то умеренный рост цен оказывает незначительное влияние на объем продаж. Примерами могут служить акцизы на бензин, сигареты и алкогольные напитки. У этих товаров мало хороших заменителей, к которым могут обратиться потребители в случае повышения цен. Продавцу этих товаров легче переложить налог на покупателей (рис. 31-3б).

Имущественные налоги. Многие имущественные налоги выплачиваются владельцем собственности, потому что такие налоги не на кого переложить. Это обычно относится к владельцам земли, личного имущества и домов. Даже при продаже земли налог на нее, как правило, не переносится на другое лицо. Покупатель постарается снизить стоимость земли, принимая во внимание будущие налоги, которые придется платить за нее, и эти ожидаемые налоги отразятся на той цене, которую покупатель будет готов предложить за землю.

С арендуемой или предпринимательской собственностью дело обстоит иначе. Налоги на арендуемую собственность могут перекладываться полностью или частично с владельца на арендатора через повышение арендной платы. Имущественные налоги предприятий включаются в их издержки и поэтому учитываются при назначении цены на продукцию; таким образом, эти налоги просто перекладываются на потребителей.

В табл. 31-2 подводятся итоги обсуждаемой темы: перенесение и распределение налогового бремени.

Американская налоговая система

К какой категории — прогрессивной, пропорциональной или регрессивной — относится вся американская налоговая система, включающая федеральные налоги, налоги штатов и муниципалитетов? На этот вопрос трудно ответить, так как оценки распределения общего налогового бремени в значительной степени зависят от точки зрения на эту проблему. В какой степени различные налоги перекладываются на чужие плечи и кто же в конечном счете несет на себе всю тяжесть налогов? Например, мы уже говорили о разногласиях среди специалистов по поводу распределения налога на прибыль корпораций. Кроме того, в 1993 г. предельные налоговые ставки на богатых американцев повысились с 31 до

Таблица 31-2. Потенциальное распределение налогов

Вид налога	Потенциальные налогоплательщики
Подходный налог с физических лиц	Домохозяйство или лицо, с которых он взимается
Налог на прибыль корпораций	Некоторые экономисты считают, что налоговое бремя несет фирма, подлежащая налогообложению; другие полагают, что этот налог полностью или частично перекладывается на потребителей и поставщиков ресурсов
Налог с продаж	Потребители, покупающие облагаемые налогом товары
Специальные акцизные налоги	Потребители, производители или те и другие, в зависимости от эластичности спроса и предложения
Имущественные налоги	Владельцы земельных участков и домов; арендаторы, если собственность арендована; потребители, если собственность принадлежит фирме

39,6%. В какой степени возрастание этого налога увеличило прогрессивность американской налоговой системы?

Специалисты пришли к следующему выводу по этому вопросу.

1. Федеральная налоговая система. Федеральная налоговая система является прогрессивной, и, несмотря на многие изменения в налоговом законодательстве, ее прогрессивный характер остается с 1977 г. практически неизменным. С 1977 по 1992 г. федеральные налоги с беднейшей части населения (20%) понизились с 9,3 до 8,6%. Между тем в этот же период подоходный налог с самых богатых, составляющих 20% населения, упал с 27,2 до 26,8%. Что касается остальных получателей доходов, то их налоги немного увеличились.

С 1990 г. прогрессивность федерального подоходного налога с физических лиц увеличилась. Однако она частично компенсируется растущим воздействием налога на заработную плату или социальное страхование. Если бы весь доход облагался налогом на социальное страхование, он был бы пропорциональным. Но этот налог взимается только с заработка и только с определенной максимальной суммы (в 1995 г. она составляла 61 200 дол.). Следовательно, налог на социальное страхование или зарплату регрессивен. Человек, годовая зарплата которого равна 200 тыс. дол., платит меньшую долю этого дохода в качестве налога на социальное страхование, чем человек, зарабатывающий 50 тыс. дол. Более того, этот налог не взимается с других видов дохода, таких, как проценты и дивиденды, которые обычно возрастают с увеличением заработка.

2. Налоги штатов и муниципалитетов. Налоги штатов и муниципалитетов носят по преимуществу регрессивный характер. В процентном отношении имущественные налоги и налоги с продаж уменьшаются по мере роста дохода. Кроме того, подоходные налоги штатов обычно менее прогрессивны, чем федеральный подоходный налог.

3. Американская налоговая система. Американская налоговая система в целом в незначительной степени носит прогрессивный характер. Это означает, что сама по себе система только в небольшой мере перераспределяет доход — от богатых к бедным.

Предупреждение первое. Поскольку богатые американцы зарабатывают непропорционально огромную часть общего дохода, то они и платят такую же часть общих налогов. (Это было бы справедливо для пропорциональной, а возможно, даже и для регрессивной налоговой системы.) Например, 10% самых богатых получателей дохода в США платят около 50% общего подоходного налога с физических лиц, а 50% самых бедных получателей дохода — менее 10%.

Предупреждение второе. Хотя американская налоговая система не играет существенной роли в перераспределении доходов, эту миссию выполняет система трансфертных платежей, которая действительно сглаживает неравенство доходов. Трансферты, выплачиваемые беднейшей пятой части получателей доходов, почти в четыре раза превышают их совокупный доход. Американская система, объединяющая налоги и трансферты, гораздо более прогрессивна, чем просто налоговая система.

Краткое повторение 31-3

♦ Принцип налогообложения получаемых благ основан на том, что правительство должно определять размер налогов с физических лиц в соответствии с объемом получаемых ими благ, независимо от их дохода; принцип платежеспособности заключается в том, что налогоплательщик должен облагаться налогами в соответствии с его доходом, независимо от тех благ, которые он получает от государства.

♦ По мере повышения дохода средняя ставка прогрессивного налога возрастает, ставка пропорционального налога остается неизменной, а ставка регрессивного падает.

♦ Чем менее эластичен спрос на товар, тем большая часть акцизного налога падает на потребителей; чем менее эластично предложение, тем большую часть акцизного налога платят производители.

♦ Потеря эффективности из-за налогов означает потерю продукции, предельные выгоды от которой превышают предельные издержки.

♦ С точки зрения потенциального распределения налогового бремени (см. табл. 31-2) американская налоговая система считается в незначительной степени прогрессивной.

НАЛОГОВАЯ РЕФОРМА

Большие дефициты федерального бюджета и озабоченность, связанная с низким уровнем сбережений и инвестиций, вызвали необходимость в осуществлении уже подготовленных реформ федерального налогового кодекса.

Закон о сокращении дефицита 1993 г.

В период между 1985 и 1992 г. дефициты федерального бюджета ежегодно составляли в среднем 200 млрд дол. Поэтому в 1993 г. Конгресс принял **Закон о сокращении дефицита**, предусматривающий его уменьшение примерно на 500 млрд дол. в течение пяти лет. Около половины этой суммы должно было принести сокращение расходов, а другую по-

ловину — увеличение налогов, большая часть которых возлагалась на самые состоятельные домохозяйства. Ниже даны основные изменения в налогообложении.

1. Увеличение верхней предельной налоговой ставки — налог на дополнительный доход — с 31 до 39,6% для одиноких граждан и супружеских пар с налогооблагаемым доходом выше 250 тыс. дол.

2. Включение 85% пособий по социальному обеспечению в налогооблагаемый доход тех лиц, которые получают превышающий установленный уровень дохода по негосударственной программе социального обеспечения.

3. Аннулирование потолка в 135 тыс. дол. для годовой зарплаты и дохода лиц, работающих не по найму, обязанных платить налог по правительственной программе медицинской помощи, за счет которого финансируется медицинская помощь людям, живущим на пособие по социальному обеспечению.

4. Повышение федерального акцизного налога на бензин с 14,1 до 18,4 цента за галлон.

5. Увеличение корпоративного налога с 34 до 35% для налогооблагаемого дохода свыше 10 млн дол.

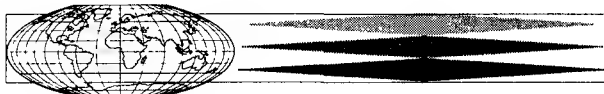
6. Уменьшение с 85 до 50% той части расходов на питание и развлечения, которая относится к не облагаемым налогом затратам фирмы.

Призывы ввести налог на добавленную стоимость

Хотя Закон о сокращении дефицита 1993 г. внес значительный вклад в налоговую реформу, призывы к дальнейшим изменениям в американской налоговой системе не прекратились. Такое давление отражает озабоченность, вызванную низкими уровнями сбережений, инвестиций и экономического роста в США. Некоторые наблюдатели рекомендуют пересмотреть всю федеральную налоговую систему, чтобы стимулировать экономическое развитие и повышение конкурентоспособности на мировом рынке.

Это предложение объясняется тем, что за последние несколько десятилетий производительность труда американских рабочих снизилась по сравнению с рабочими Японии, Германии, а также ряда других промышленно развитых стран. В результате некоторые основные отрасли промышленности, например автомобильная, сталелитейная и электронная, стали жертвами иностранной конкуренции. В целом американский импорт намного превышает экспорт.

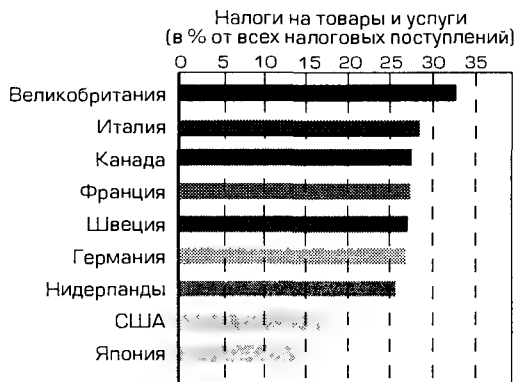
Некоторые экономисты утверждают, что необходимо «реиндустриализовать» американскую экономику, сделать новые крупные капиталовложения в машины и оборудование, чтобы стимулировать экономический рост. В результате переос-



МЕЖДУНАРОДНЫЙ РАКУРС 31-1

Доля налогов на товары и услуги в общих налоговых поступлениях некоторых стран

Ряд промышленных стран в большей степени используют налоги на товары и услуги (налог с продаж, налог на добавленную стоимость и акцизные налоги), чем США.



Источник: Statistical Abstract of the United States, 1994. P. 867.

нашения промышленности производительность труда американских рабочих вновь возрастет. Но вспомните кривую производственных возможностей (гл. 2), свидетельствующую о том, что при полной занятости дополнительные инвестиции влекут за собой сокращение потребления. Некоторые считают, что структурная перестройка теперешней налоговой системы может привести к необходимому увеличению инвестиций и сокращению потребления.

Одно из предложений сводится к снижению или отмене налога на прибыли корпораций. Эта мера будет способствовать увеличению ожидаемой прибыльности инвестиций и расходов на новые машины и оборудование. Но если в экономике существует полная или почти полная занятость, то как можно высвободить необходимые ресурсы из производства потребительских товаров? Один из способов достижения этой цели — введение **налога на добавленную стоимость (НДС)** для потребительских товаров. НДС похож на налог с продаж, но отличается тем, что применяется лишь к разнице между стоимостью объема продаж данной фирмы и стоимостью ее закупок у других фирм. НДС станет общенациональным налогом с продаж по-

требительских товаров. Большинство европейских стран, например Великобритания, Германия и Швеция, уже используют НДС в качестве источника дохода. Это показано в разделе «Международный ракурс» 31-1.

Следует отметить, что НДС сдерживает потребление. Можно не платить НДС, если вкладывать средства в сбережения, а не в потребление. А мы знаем, что сбережение (временный отказ от потребления) приводит к высвобождению ресурсов из производства потребительских товаров, что дает возможность направить их на инвестиции. Отмена налога на прибыли корпораций и введение НДС по идее должно изменить структуру американского производства, переориентировать его на инвестиции вместо потребления, в результате чего повысится производительность труда и конкурентоспособность.

ПРОБЛЕМА СВОБОДЫ

Заканчивая анализ принятия правительственных решений, рассмотрим весьма непростой вопрос: каково соотношение между ролью и масштабами государственного сектора и индивидуальной свободой? Здесь мы не пытаемся глубоко исследовать эту проблему, но хотим представить две противоположные точки зрения на нее.

Позиция консерваторов

Многие консервативные экономисты считают, что кроме экономических издержек, связанных с расширением государственного сектора, есть и другие, касающиеся ограничения индивидуальной свободы. И вот почему.

Во-первых, «власть развращает». «Свобода — это редкое и хрупкое растение... История подтверждает, что концентрация власти представляет собой большую угрозу свободе... Концентрируя власть в руках политиков, [правительство]... угрожает свободе»³.

Во-вторых, в рыночной системе частного сектора каждый может осуществить свое право выбора, используя свой доход на покупку именно тех товаров, которые ему нужны, и отвергая ненужные. Но, как уже указывалось ранее, государственному сектору присущи подчинение и принуждение даже при высоком уровне политической демократии. Если большинство принимает решение одобрить определенные акции правительства, например построить водохранилище, создать общенациональную систему страхования от болезней, обеспечить гарантиро-

ванный ежегодный доход, то меньшинство вынуждено подчиниться. Поэтому «использование политических каналов, когда это неизбежно, вносит напряженность в общественные связи стабильного общества»⁴. В той мере, в какой такие решения могут быть реализованы отдельными лицами на рынке, необходимость подчинения и принуждения, а вместе с тем и «напряженность» уменьшаются. Сфера деятельности правительства должна быть строго ограничена.

Наконец, власть и деятельность правительства должны быть рассредоточены и децентрализованы.

«Если уж правительство должно осуществлять власть, то лучше в графстве, чем в штате, и лучше в штате, чем в Вашингтоне. Если мне не нравятся действия местного сообщества, будь то уборка мусора, введение поясных цен или организация школы, я могу переехать в другую местность. И хотя немногие могут предпринять такой шаг, сама возможность этого создает противодействие. Если мне не нравится то, что предпринимает мой штат, я могу переехать в другой. Если же мне не нравится то, что мне навязывает Вашингтон, то мой выбор невелик в этом мире, состоящем из наполненных завистью государств»⁵.

Позиция либералов

Но либеральные экономисты скептически относятся к позиции консерваторов. Они считают, что в основе взглядов последних лежит так называемая **ошибочная концепция ограниченного числа решений**. Она заключается в том, что, по мнению консерваторов, в течение определенного периода принимается ограниченное или постоянное число решений, связанных с функционированием экономики. Следовательно, если государство, выполняя свои официально установленные функции, принимает больше решений, то частному сектору обязательно останется меньше «свободных» решений или альтернатив. Эти рассуждения считаются ошибочными. Финансируя производство общественных товаров, государство фактически *расширяет* сферу свободного выбора, позволяя обществу пользоваться товарами и услугами, которые не были бы доступны без усилий правительства.

Можно с полным основанием утверждать, что именно экономические функции правительства главным образом дают нам возможность в какой-то мере освободиться от невежества, безработицы, бедности, болезней, преступности, дискриминации и других бед. Заметьте также, что государство, обеспечивая выпуск большей части общественных товаров, обычно само не занимается их производством,

³ Friedman M. Capitalism and Freedom. Chicago: The University of Chicago Press, 1962. P. 2.

⁴ Ibid. P. 23.

⁵ Ibid. P. 3.

ПОСЛЕДНИЙ ШТРИХ

СРЕДСТВА МАССОВОЙ ИНФОРМАЦИИ
О НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТИ
ГОСУДАРСТВЕННОГО СЕКТОРА

В средстеех массовой информации периодически появляются сообщения об эффекте особых интересов, ограниченности выбора и выборе программ, объединенных в один пакет, а также о государственных чиновниках.

Примеры.

- «Пакет программ о продовольственной помощи России предусматривал, что 75% товаров должны отправляться на дорогостоящих судах под американским национальным флагом. Продовольственная помощь на сумму 121 млн дол. обошлась американским налогоплательщикам в дополнительные 45 млн дол., которые по сути представляли собой субсидию американской судостроительной промышленности» (*Associated Press*).

- «В законопроект о военных ассигнованиях было внесено много статей расходов, не имеющих никакого отношения к обороне, в том числе: а) 20 млрд дол. на исследования рака груди; б) 6 млн дол. для поездки на чемпионат мира по футболу; в) 3,7 млн дол. на реконструкцию пирса в Нью-Лондоне, шт. Коннектикут; г) 2,5 млн дол. на организацию выставки в научном центре *Queens* в Нью-Йорке; д) 2,3 млн дол. на исследование молекулярного движения в неизвестном некоммерческом институте; е) 2 млн дол. на Олимпийские игры в Атланте в 1996 г.; ж) 5 млн дол. на проект преобразований в Уотербари, шт. Коннектикут» (*Boston Globe*).

- «В 1991 г. Конгресс потребовал, чтобы военное ведомство приобрело в 1992 г. сапоги на сумму 70 млн дол., хотя на интендантских складах накопилось 2 млн пар. Такие сапоги производят четыре мелкие американские компании» (*Baltimore Sun*).

- «Вот некоторые проекты, предложенные для голосования участникам Североамериканского соглашения о свободной торговле: а) 10 млн дол. на строительство торгового

центра в Техасе, который будет носить имя представителя этого штата; б) 10 млн дол. на строительство эстакады над железной дорогой в Хьюстоне; в) условие четкого обозначения названия страны-производителя на крышках водосточных люков, чтобы удовлетворить требования законодателей из 21 штата, в которых изготавливаются крышки с клеймом «Сделано в Америке»; г) отсрочка увеличения платы за выпас скота на землях западного побережья» (*Knight-Ridder Newspapers*).

- «В проект бюджета на 1993 г. были включены следующие расходы: а) 11,5 млн дол. для модернизации силовой установки на филиладельфийской верфи, которую ранее предполагалось закрыть; б) 19,6 млн дол. на создание рабочих мест в Ирландии (ежегодная субсидия, установленная когда-то в честь спикера палаты Т. О'Нила); в) 22 млн дол. на сооружение дамб и шлюзов в Западной Вирджинии в память Роберта С. Берда — председателя сенатского комитета» (*Parade Magazine*).

- «В 1994 г. проект бюджета содержал такие статьи расходов: а) 1 млн дол. школе мануальной терапии Палмера в Давенпорте, шт. Айова, для проведения показзательных сеансов лечения в сельских районах; б) 2,4 млн дол. для оказания помощи Берлингтону, шт. Айова, в планировании и строительстве паркинга на 200 автомобилей для 18 федеральных служащих» (*Washington Post*).

- «К американской стандартной пепельнице прилагается 10 страниц спецификаций. Для проверки пепельницу ставят на деревянную подставку 44,5 мм толщиной, потом ударяют молотком по стержню со стальным наконечником, который помещают под углом 60 градусов. Образец должен расколоться на несколько кусочков разной формы, числом не более 35. Чтобы осколок соответствовал стандарту, его размер должен быть равен 6,4 мм и более с любой стороны...» (*Newsweek*).

- «Потребовалось одобрение 23 федеральных чиновников для приобретения мини-компьютеров стоимостью 3500 дол. каждый. В местном розничном магазине они стоили по 1500 дол.» (*Newsweek*).

а покупает их у частных предприятий. Когда правительство принимает решение построить дорогу между штатами, частным предприятиям предоставляется право принимать множество специальных решений и делать выбор в связи с выполнением решения правительства.

Один из ведущих американских экономистов точно определил взгляды либералов:

«Светофор сдерживает меня и ограничивает мою свободу. Но был бы я действительно свободен, попав на проезжую часть во время транспортного «пробки» еще до появления светофоров? И увеличилась или уменьшилась бы алгебраическая

сумма моей свободы, свободы водителя или группы в целом с внедрением хорошо работающих светофоров? Светофор, как вы знаете, не только задерживает, но и пропускает... Когда мы внедряем светофоры, то благодаря сотрудничеству и принуждению создаем себе большую свободу, хотя новый порядок может и не нравиться большому индивидуалисту»⁶.

⁶ Samuelson P. A. Personal Freedoms and Economic Freedoms in the Mixed Economy, *Earl F. Cheit* (ed.), The Business Establishment New York: John Wiley & Sons, Inc., 1964. P. 219.

РЕЗЮМЕ

1. Принятие решений большинством голосов создает вероятность: а) недополнения или избыточного вложения ресурсов в данный общественный товар; б) противоречий в результатах голосования. Модель избирателя-центриста при соблюдении правила большинства подразумевает, что человек, занимающий промежуточную позицию, в каком-то смысле определяет исход выборов.

2. Сторонники теории государственного выбора приводят ряд причин, почему государство подчас не способно обеспечить граждан общественными товарами и услугами: а) у политических деятелей есть сильные стимулы для поддержки законов, защищающих особые интересы отдельных групп; б) выбор общества может склониться в пользу программ, которые повлекут за собой немедленные, ощутимые выгоды и с трудом определяемые издержки, а также против программ, которые приведут к немедленным, легко определяемым издержкам и к маловероятным или отложенным выгодам; в) граждане, выступающие в качестве избирателей, имеют меньше возможностей выбора в сфере общественных товаров и услуг, чем в частном секторе в качестве потребителей; г) у государственных чиновников меньше стимулов работать эффективно, чем у тех, кто работает в частных фирмах.

3. Принцип налогообложения получаемых благ означает, что те, кто получает выгоды от товаров и услуг, предоставляемых государством, должны платить налоги, необходимые для их финансирования. Налогообложение, основанное на принципе платежеспособности налогоплательщика, означает, что получатели больших доходов должны платить больше налогов в абсолютном и относительном выражении, чем получатели менее значительных доходов.

4. Федеральный подоходный налог с физических лиц является прогрессивным. Налог на прибыли корпораций по преимуществу пропорционален. К категории регрессивных налогов относятся налоги с продаж, акцизы, налоги на зарплату и имущество.

5. Акцизные налоги оказывают влияние на предложение, а следовательно, и на равновесную цену и

на равновесное количество продукции. Чем менее эластичен спрос на товар, тем большая часть налога перекладывается на потребителя. Чем менее эластично предложение, тем большая часть налога приходится на продавца.

6. Налогообложение влечет за собой потерю некоторой части продукции, предельная выгода от которой превышает предельные издержки. Чем более эластичны кривые спроса и предложения, тем больше потеря эффективности, связанная с данным налогом.

7. Налоги с продаж обычно переносятся на других лиц, чего нельзя сказать о подоходном налоге. Акцизные налоги иногда, но не всегда, переносятся на потребителя, что зависит от эластичности спроса и предложения. По вопросу перенесения налога на прибыль корпораций нет единого мнения. Имущественные налоги на владельцев домов выплачивают сами владельцы, а налоги на арендуемую собственность платят арендаторы.

8. Федеральная налоговая система прогрессивна, а налоговая система штатов и муниципалитетов регрессивна. Что касается системы в целом, то можно сказать, что она в некоторой степени прогрессивна.

9. Закон о сокращении дефицита предусматривает для супружеских пар, годовой доход которых превышает 250 тыс. дол., повышение верхней планки подоходного налога с физических лиц с 31 до 39,6%. В соответствии с этим законом федеральный налог на бензин повысился на 4,3 цента за галлон, а налог на прибыли корпораций увеличился с 34 до 35%.

10. Сторонники налога на добавленную стоимость (налог, похожий на федеральный налог с продаж) утверждают, что он должен заменить налог на прибыли корпораций. НДС по идее должен привести к сокращению потребления, увеличению сбережений и инвестиций и тем самым повысить темпы экономического роста и конкурентоспособность американских товаров на мировом рынке.

11. Консерваторы и либералы по-разному трактуют проблему соотношения масштабов государственного сектора и степени индивидуальной свободы в обществе.

ТЕРМИНЫ И ПОНЯТИЯ

Взаимная поддержка (*logrolling*)

Закон о сокращении дефицита 1993 г. (*Deficit Reduction Act of 1993*)

Модель избирателя-центриста (*median-voter model*)

Налог на добавленную стоимость (*value-added tax*)

Несостоятельность государственного сектора (*public sector failure*)

Ошибочная концепция ограниченного числа решений (*fallacy of limited decisions*)

Парадокс голосования (*paradox of voting*)

«Погоня за рентой» (*rent-seeking behavior*)

Потеря эффективности от налогов

(*efficiency loss of a tax*)

Принцип платежеспособности

(*ability-to-pay principle*)

Принцип налогообложения получаемых благ

(*benefits-received principle*)

Государственные финансы (*public finance*)

Прогрессивный налог (*progressive tax*)

Пропорциональный налог (*proportional tax*)

Распределение налогового бремени (*tax incidence*)

Регрессивный налог (*regressive tax*)

Теория государственного выбора (*public choice theory*)

Эффект особых интересов (*special-interest effect*)

ВОПРОСЫ И УЧЕБНЫЕ ЗАДАНИЯ

1. Объясните, как принятие положительного или отрицательного решения большинством голосов иногда приводит к неэффективному вложению ресурсов в общественные товары. При какой налоговой системе эта проблема более острая — при той, которая основана на принципе получения благ, или при другой, основанной на принципе платежеспособности? Используйте данные, представленные на рис. 31-1, и покажите, насколько бы выиграло общество, если бы Адамсу разрешили купить голоса.

2. **Ключевой вопрос.** Объясните парадокс голосования, обратившись к нижеприведенной таблице, которая показывает приоритетность трех общественных товаров для избирателей Ларри, Керли и Моу.

Общественный товар

Ларри

Керли

Моу

Здание суда	2-й выбор	1-й выбор	3-й выбор
Школа	3-й выбор	2-й выбор	1-й выбор
Парк	1-й выбор	3-й выбор	2-й выбор

3. **Ключевой вопрос.** Предположим, что общество состоит всего из пяти человек, и каждый из них выбирает одну из пяти программ наводкового контроля, показанных в табл. 30-2 (включая вариант «без контроля» как одну из возможностей выбора). Объясните, какая из программ будет выбрана при соблюдении принципа большинства. Будет ли этот выбор соответствовать оптимальной с экономической точки зрения величине проекта?

4. Тщательно проанализируйте следующее утверждение: «Как правило, люди получают меньше продукции на доллар, затраченный государством, чем на доллар, затраченный частным предприятием».

5. Подробно прокомментируйте следующее утверждение: «Показать, что прекрасно функционирующее правительство может решить некую проблему в условиях свободной экономики, недостаточно, чтобы оправдать его вмешательство, потому что сами его действия далеки от совершенства».

6. **Ключевой вопрос.** Какова взаимосвязь существующей в государственном секторе проблемы ограниченного выбора и выбора программ, объединен-

ных в один пакет, и экономической эффективности? Почему считается, что государственные ведомства работают менее эффективно, чем частные фирмы?

7. Объясните следующее положение: «Без рынка прав на загрязнение окружающей среды можно бесплатно сбрасывать загрязняющие вещества в воздух и в воду; при наличии условий для купли и продажи таких прав сброс загрязнителей создаст вмененные издержки для того, кто загрязняет окружающую среду». Каково значение этого факта для поиска усовершенствованных технологий, уменьшающих загрязнение?

8. Объясните разницу между принципом налогообложения получаемых благ и принципом платежеспособности. Какой из них превалирует в американской налоговой системе? Какой принцип налогообложения выберете вы? Почему?

9. **Ключевой вопрос.** Предположим, что налоговая ставка такова, что человек, зарабатывающий 10 тыс. дол., платит 2 тыс. дол. налога; человек, имеющий доход в 20 тыс. дол., платит 3 тыс. дол. налога, а тот, чей доход составляет 30 тыс. дол., платит 4 тыс. дол. налога и т.д. Какова средняя налоговая ставка для каждого из них? Каков этот налог — регрессивный, пропорциональный или прогрессивный?

10. Что имеется в виду под прогрессивным, регрессивным и пропорциональным налогами? Прокомментируйте прогрессивность или регрессивность следующих налогов, указав в каждом случае, что вы думаете о распределении налогового бремени:

а) федеральный налог с физических лиц;

б) 3%-ный налог штата с продаж;

в) федеральный акцизный налог на автомобильные шины;

г) муниципальный имущественный налог на недвижимость;

д) федеральный налог на прибыли корпораций.

11. **Ключевой вопрос.** Как распределяется бремя акцизного налога при крайне неэластичном спросе? А при просто неэластичном? Какое влияние оказывает эластичность предложения на распределение акцизного налога? Что означает потеря эффективности?

ти вследствие введения налога и как она соотносится с эластичностью спроса и предложения?

12. Прокомментируйте прогрессивность или регрессивность американской налоговой системы в целом.

13. Представьте себе, что вы возглавляете в вашем штате комиссию по налогообложению, которая должна создать программу извлечения новых доходов путем использования акцизных налогов. Скажите, будет ли эластичность спроса иметь для вас значение при определении того, на какие товары надо ввести акцизный налог? Объясните.

14. Как отразился Закон о сокращении дефицита 1993 г., в частности, на: а) верхнем пределе подоходного налога с физических лиц; б) налоговой ставке на прибыли корпораций; в) федеральном налоге на бензин? Какой из этих трех налогов следует повысить, чтобы увеличить прогрессивность налоговой системы в целом? Какой из них следует снизить, чтобы получить такой же результат?

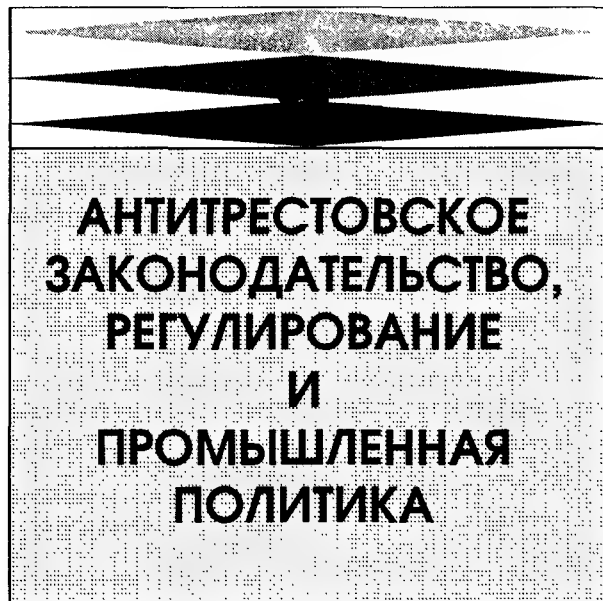
15. Предположим, вы убеждены в том, что долговременная жизнеспособность США как мировой индустриальной державы требует увеличения инвестиций и сокращения потребления в процентном отношении к национальному производству. Какие конкретные изменения вы рекомендуете внести в

налоговую систему, чтобы добиться изменений в производстве?

16. «Рыночная экономика — это единственная система, совместимая с политической свободой. Она заставляет нас слишком ограничивать экономические функции правительства». Согласны ли вы с этим утверждением?

17. *Задание повышенной сложности.* Предположим, что уравнение для кривой спроса на товар X имеет вид: $P = 8 - 0,6Q$, а для кривой предложения уравнение таково: $P = 2 + 0,4Q$. Определите равновесную цену и равновесное количество этого товара. Теперь предположим, что на товар X введен такой акцизный налог, что новое уравнение предложения будет иметь вид: $P = 4 + 0,4Q$. Какой доход получит правительство от этого акцизного налога? Вычертите график кривых и обозначьте область, которая представляет собой собранные налоги, и область, представляющую собой избыточное налоговое бремя. Кратко объясните, почему область избыточного налогового бремени указывает на потерю эффективности, а область собранных налогов не указывает.

18. («Последний штрих».) Какова взаимосвязь «политики общего котла» и «взаимной поддержки» с теми выдержками из газет, которые приводятся в разделе «Последний штрих»?



Что общего между застёжками-молниями, попкорном, промышленными алмазами, билетами на самолет, видеомагнитофонами, молочными смесями и губками со стальной подложкой? Все они за последние пять лет были предметом частного или государственного судебного разбирательства в связи с нарушением антитрестовского законодательства.

Как связаны между собой электричество, природный газ, телефонные переговоры и обслуживание на железных дорогах? Эти сферы деятельности предприятий коммунального обслуживания подвергаются *промышленному регулированию*, то есть государственному регулированию цен внутри отраслей.

А что общего у стандартов безопасности рабочих мест, детских сидений, кислотных дождей, специальных условий для инвалидов и экономии автомобильного горючего? Все они являются предметом или результатом *социального регулирования*, то есть государственного регулирования условий, в которых производятся товары, их физических характеристик и влияния производства этих товаров на общество.

А что общего у государственных субсидий автомобильной промышленности для продвижения автомобилей с эффективным расходом топлива, компьютерной промышленности для разработки экранов мониторов «с плоским стеклом» и производителям, экспортирующим товары? Все они являются компонентами *промышленной политики* — государственной политики развития определенных отраслей и продвижения конкретной продукции.

Антитрестовское законодательство, промышленное и социальное регулирование, промышленная политика — все это виды вмешательства государства в функционирование рынка. Прежде чем рассмотреть эти способы регулирования, мы поясним некоторые термины и подведем итоги дискуссии по поводу промышленной концентрации. Затем рассмотрим государственную политику в отношении монополий и антиконкурентного ведения дел, обсудим противоречивое социальное регулирование промышленности, происходившее в недавнем прошлом. И в заключение мы рассмотрим примеры промышленной политики и связанные с ней вопросы.

ПРОМЫШЛЕННАЯ КОНЦЕНТРАЦИЯ: ОПРЕДЕЛЕНИЯ

В главе 24 мы разработали и использовали очень строгое определение монополии. *Чистая*, или *абсолютная*, монополия — это отрасль, которая состоит из одной фирмы, производящей уникальный про-

дукт, поскольку вступление в отрасль заблокировано определенными непреодолимыми барьерами.

В настоящей главе мы будем использовать термин «промышленная концентрация», который обозначает чистую монополию и рынки, где наиболее вероятно усиление монополии. *Промышленная концентрация возникает тогда, когда одна фирма или небольшое число фирм контролируют основную долю*

выпуска отрасли. Другими словами, она существует, когда одна, две или три фирмы господствуют в отрасли, что приводит к поддержанию более высоких, чем конкурентные, цен и экономических прибылей. Это определение, близкое к пониманию монополий большинством людей, охватывает значительное число отраслей, которые мы до сих пор относили к категории «олигополия».

Промышленная концентрация в этой главе определяется как отрасли, в которых фирмы велики в абсолютном выражении и относительно всего рынка. Примерами служат: производство электрического оборудования, где *General Electric* и *Westinghouse* — крупные по любому абсолютному критерию — господствуют на рынке; автомобильная промышленность, где подобное положение занимают *General Motors*, *Ford* и *Chrysler*; химическая промышленность, в которой доминируют *Du Pont*, *Dow Chemical* и *Union Carbide*; алюминиевая промышленность, в которой безраздельно господствуют три промышленных гиганта — *Alcoa*, *Alumax* и *Reynolds*; производство сигарет, где две гигантские фирмы — *Philip Morris* и *RJR Nabisco* — контролируют в настоящее время львиную долю этого большого рынка.

ПРОМЫШЛЕННАЯ КОНЦЕНТРАЦИЯ: БЛАГО ИЛИ ЗЛО?

Пока что совершенно неясно, полезной или вредной для функционирования американской экономики являемся в конечном счете промышленная концентрация.

Доводы против промышленной концентрации

В основном доводы против монополии и олигополии были изложены в предыдущих главах. Давайте суммируем и немного разовьем их.

1. Неэффективность размещения ресурсов. Монополисты и представители олигополий считают возможным и выгодным ограничивать выпуск продукции и назначать более высокие цены по сравнению с теми, которые существовали бы в данной отрасли, будь она организована на конкурентных началах. Вспомните, что в условиях чистой конкуренции выпуск находится в точке, где $P = MC$. Это равенство обуславливает эффективное размещение ресурсов, потому что стоимость или польза для общества дополнительной единицы продукции измеряется ценой, в то время как предельные издержки отражают издержки или убытки от производства альтернативных товаров. Максимизируя прибыль, предприниматель-монополист уравнивает с предельными издержками не цену, а предельный доход. В точке, где $MR = MC$, цена будет превышать предельные издержки, указывая на

недовложение ресурсов в производство монополизированного продукта. В результате экономическое благосостояние общества становится меньше, чем оно было бы при чистой конкуренции.

2. Непрогрессивность. Критики считают, что промышленная концентрация не только не является необходимым фактором возникновения эффекта масштаба, но и не способствует научно-техническому прогрессу.

Эмпирические исследования говорят о том, что в большинстве обрабатывающих отраслей для достижения эффекта масштаба вовсе не требуется немногочисленность действующих там фирм. Во многих отраслях фирмам нужно охватить только небольшую долю — обычно меньше 3 или 5% — всего объема рынка, чтобы добиться производства с низкими издержками; промышленная концентрация не является необходимой предпосылкой производственной эффективности.

Более того, базой для повышения технологической эффективности является не фирма, а отдельное предприятие. Таким образом, вполне корректно утверждение, что производственная эффективность требует, скажем, крупномасштабного комплексного производства автомобилей в рамках предприятия. Но совершенно справедливо и то, что нет технологического оправдания функционирования корпорации *General Motors*, которая является, по существу, гигантским конгломератом, состоящим из ряда географически обособленных предприятий. Короче говоря, многие монополии достигли намного большего размера и имеют более разветвленную структуру, чем необходимо для достижения эффекта масштаба (см. «Последний штрих» в гл. 22).

Научно-технический прогресс не зависит от огромных корпораций со значительной монопольной властью. Большой размер и рыночная власть не имеют тесной связи с ним. В действительности защищенное положение фирм при высокой промышленной концентрации порождает неэффективность и бездеятельность; в этом случае отсутствует конкурентный стимул для производственной эффективности. Более того, монополисты и олигополисты склонны противиться техническим улучшениям, которые могут вызвать внезапный моральный износ действующих машин и оборудования, или сдерживать эти улучшения.

3. Неравенство доходов. Промышленная концентрация также критикуется как фактор, способствующий неравенству доходов. Благодаря существованию барьеров для вхождения в отрасль монополист и олигополист могут назначать цену, превышающую средние издержки, и получать соответствующие экономические прибыли. Эти прибыли присваиваются акционерами и руководящими работниками корпораций, принадлежащими, как правило, к группам лиц с наиболее высоким уровнем доходов.

4. Политические опасности. Поскольку экономическая власть и политическое влияние идут «рука об руку», считается, что гигантские корпорации оказывают неправомерно большое влияние на правительство. Это отражается на законодательстве и правительственной политике, которые благоприятствуют не общественным интересам, а скорее сохранению и росту промышленных гигантов. Крупные компании используют политическую власть для того, чтобы стать основными получателями экономической выгоды от контрактов на производство и поставку военной продукции, налоговых «лазеек», патентной политики, протекционистских тарифов и квот и множества других субсидий и привилегий. (Вспомните анализ деятельности, называемой «погоня за рентой» в гл. 31.)

Аргументы в защиту промышленной концентрации

Существуют также важные аргументы в защиту промышленной концентрации.

1. Продукты лучшего качества. Одним из таких аргументов является утверждение о том, что представители монополий и олигополий завоевали господствующее положение на рынке, предлагая лучшие по качеству продукты. Крупные фирмы не принуждают потребителей покупать, скажем, зубную пасту «когейт» или «крест», безалкогольные напитки «кока-кола» или «пепси», крупные компьютеры «майкрософт», кетчуп «хейнц» или суп «кэмпбелл». Потребители приняли коллективное решение, что эти продукты предпочтительнее тех, которые предлагают другие производители. Следовательно, считают некоторые, монопольные прибыли и большие рыночные доли были «заработаны» благодаря лучшему исполнению конечной продукции.

2. Недооценка конкуренции. Другой аргумент в защиту промышленной концентрации состоит в том, что экономисты рассматривают конкуренцию слишком узко. Например, хотя фирм, производящих данный продукт, может быть лишь несколько, они могут столкнуться с сильной **межотраслевой конкуренцией**. То есть они могут испытывать конкуренцию со стороны производителей товаров, отличных от продукции данных фирм, но способных ее заменить. То обстоятельство, что за выпуск алюминия в стране отвечает горстка фирм, дает неверное представление о конкуренции со стороны стали, меди, дерева, пластмасс и множества других продуктов, с которыми они сталкиваются на специальных рынках.

Иностранная конкуренция также должна быть принята во внимание. В то время как *General Motors*, *Ford* и *Chrysler* господствуют в американском автомобилестроении, растущая конкуренция со стороны импорта ограничивает их решения в области

ценообразования и определения объема выпуска. Хотя американских производителей алюминия совсем немного, они испытывают жесткую конкуренцию со стороны иностранных производителей.

Более того, крупные прибыли, обусловленные полным использованием рыночной власти монополиста, побуждают потенциальных конкурентов к вхождению в отрасль. **Потенциальная конкуренция** накладывает ограничения на решения о цене и количестве продукции, принимаемые фирмами, обладающими в настоящее время рыночной властью. Эти фирмы хотели бы препятствовать вхождению, и одним из способов является удержание цен на низком уровне.

3. Эффект масштаба. Там, где используется высокопрогрессивная технология, только крупные производители — и в абсолютном выражении, и относительно размера рынка — могут добиться низких издержек на единицу продукции и потому продавать ее потребителям по сравнительно низким ценам. Традиционный аргумент против монополии, состоящий в том, что промышленная концентрация означает меньший выпуск, более высокие цены и неэффективное размещение ресурсов, предполагает, что экономия на затратах одинаково достижима для фирм и в высококонкурентной, и в полностью монополизированной отрасли. В действительности дело часто обстоит не так: эффект масштаба может быть достижим, только если конкуренция — в смысле большого числа фирм — отсутствует.

4. Научно-технический прогресс. Вспомните точку зрения Шумпетера — Гэлбрейта, в соответствии с которой монополизированные отрасли, особенно трех- и четырехфирменные олигополии, благоприятствуют высоким темпам научно-технического прогресса. Олигополистические фирмы имеют и финансовые ресурсы, и стимулы для проведения технологических исследований.

Краткое повторение 32-1

♦ Промышленная концентрация существует тогда, когда одна фирма или небольшое число фирм контролируют большую часть выпуска отрасли.

♦ Отрицательной стороной промышленной концентрации является то, что она вызывает неэффективное размещение ресурсов, замедляет технический прогресс, способствует неравенству доходов и создает политическую опасность.

♦ Те люди, которые защищают промышленную концентрацию, утверждают, что она происходит из лучшей работы и эффекта масштаба; ей противопоставят конкуренция внутри отрасли, иностранная и потенциальная конкуренция; она создает необходимые средства и стимулы для технического прогресса.

АНТИТРЕСТОВСКИЕ ЗАКОНЫ

Если учесть острые столкновения мнений по поводу сравнительных достоинств промышленной концентрации, станет очевидно, что государственная политика по отношению к концентрации была далека от четкости и последовательности. Хотя основной упор в федеральном законодательстве и политике делался на поддержку и поощрение конкуренции, мы рассмотрим позднее определенную политику и законы, которые способствовали развитию монополии и олигополии.

Исторические предпосылки

Исторически американская экономика, пропитанная философией свободных конкурентных рынков, представляет собой плодородную почву для развития подозрительного и полного опасений отношения общества к промышленной концентрации. Не слишком явное в первые годы существования государства это принципиальное недоверие к монополии расцвело пышным цветом в десятилетия, последовавшие за Гражданской войной. Перерастание местных рынков в национальные по мере совершенствования транспортных средств, постоянно возrastавшая механизация производства и получавшая все более и более широкое распространение акционерная форма делового предприятия оказали мощное воздействие на развитие трестов, или монополий, в 1870-е и 1880-е годы. В этот период тресты развивались в нефтяной промышленности, производстве консервированного мяса, на железных дорогах, в производстве сахара, свинца, угля, виски и табачных изделий, а также в других отраслях.

Помимо того, что в процессе монополизации различных отраслей использовалась сомнительная тактика, полученная в результате власть на рынке почти постоянно применялась в ущерб всем, кто имел дело с этими монополиями. Фермеры и небольшие предприятия, будучи особенно уязвимыми для действий растущего числа гигантских акционерных монополий, были среди первых, кто осудил их развитие. Потребители и профсоюзы недалеко отстали в выражении своего неодобрения монопольной власти.

В таких условиях развития некоторых отраслей, когда рыночные силы больше не обеспечивали контроль, достаточный для поддержания общественно терпимого порядка, были приняты два способа контроля, заменяющие рынок или дополняющие его.

1. Регулирующие агентства. На тех немногих рынках, где сложилось экономическое положение, препятствующее эффективному функционированию рыночного механизма, то есть там, где имеется тенденция к естественной монополии, были созданы

общественные *регулирующие агентства* для контроля за экономическим поведением.

2. Антитрестовское законодательство. На большинстве других рынков, где благодаря экономическим и техническим условиям монополия не стала неотъемлемым элементом, общественный контроль принял форму антимонопольного, или *антитрестовского, законодательства*, предназначенного для сдерживания или предотвращения развития монополий.

Давайте сначала рассмотрим главные элементы антитрестовского законодательства, которые — усовершенствованные и дополненные различными поправками — составляют основной закон страны, касающийся размера корпораций и уровня концентрации.

Закон Шермана 1890 г.

Наивысшей точкой острого общественного возмущения трестами в 1870-е и 1880-е годы стало принятие в 1890 г. антитрестовского **закона Шермана**. Этот краеугольный камень антитрестовского законодательства составлен на удивление кратко и, на первый взгляд, прямо касается существа дела. Суть закона воплощена в двух основных параграфах.

Параграф 1 гласит:

«Любое соглашение, объединение в форме треста или в иной форме либо тайный сговор, имеющие целью ограничение производства или торговли между несколькими штатами либо с иностранными государствами, настоящим объявляются незаконными...»

Параграф 2 гласит:

«Любое лицо, которое попытается или монополизировать, или объединиться, или сговориться с каким-либо лицом либо лицами, чтобы монополизировать какую-нибудь часть производства или торговли между несколькими штатами либо с иностранными государствами, будет считаться виновным в совершении преступления...»

Результатом принятия этого закона стало превращение монополии и ограничений торговли — например, тайных сговоров в области ценообразования или раздела рынков между конкурентами — в уголовные преступления против федерального правительства. По закону Шермана как Министерство юстиции, так и стороны, пострадавшие от монополий и неконкурентного поведения, могли предъявить им иск. Фирмы, уличенные в нарушении закона, по решению суда могли быть ликвидированы; или могли издаваться судебные предписания, запрещающие те виды деятельности, которые признавались незаконными. Результатами успешного отстаивания исковых требований могли быть также штрафы и тюремное заключение. Далее, стороны,

пострадавшие от незаконных объединений или тайных сговоров, могли предъявить *иск о возмещении* в трехкратном размере причиненного им ущерба. Казалось, что закон Шермана обеспечивал прочное основание для уверенных действий правительства против монополий.

Однако первые же судебные толкования закона Шермана вызвали серьезные сомнения в его эффективности, и стало ясно, что нужна более точная формулировка антитрестовских законов. Кроме того, деловое сообщество стремилось к более четкой формулировке того, что является законным или незаконным.

Закон Клейтона 1914 г.

Необходимое уточнение закона Шермана приняло форму **закона Клейтона 1914 г.** Следующие параграфы закона Клейтона были призваны усилить и уточнить смысл закона Шермана:

Параграф 2 объявляет *вне закона ценовую дискриминацию* покупателей, когда такая дискриминация не оправдана разницей в издержках.

Параграф 3 *запрещает исключительные, или принудительные, соглашения*, в соответствии с которыми производитель продавал бы некий товар покупателю только при условии, что последний приобретает другие товары у того же самого продавца, а не у его конкурентов.

Параграф 7 *запрещает приобретение акций* конкурирующих корпораций, если это может привести к ослаблению конкуренции.

Параграф 8 запрещает формирование «*переплетающихся*» директоратов — когда руководитель одной фирмы является также членом правления конкурирующей фирмы — в крупных корпорациях, где результатом было бы уменьшение конкуренции.

Фактически в законе Клейтона было немного такого, что не подразумевалось бы уже в законе Шермана. Закон Клейтона — это просто попытка заострить и пояснить общие положения закона Шермана. Более того, закон Клейтона пытался объявить вне закона способы, которыми монополия могла бы развиваться, и в этом смысле был превентивной мерой. Закон Шермана, напротив, был нацелен в большей степени на наказание существующих монополий.

Закон о Федеральной комиссии по торговле 1914 г.

По Закону о Федеральной комиссии по торговле была создана комиссия из пяти членов; и на нее была возложена ответственность за проведение в жизнь антитрестовских законов, и закона Клейтона в осо-

бенности. Комиссия была наделена властью расследовать нечестные конкурентные действия по собственной инициативе или по требованию понесших ущерб фирм. Комиссия могла устраивать публичные слушания по таким искам и при необходимости издавать **запретительные предписания** в тех случаях, когда были раскрыты «нечестные методы конкуренции в коммерческой деятельности».

Закон Уилера — Ли 1938 г. возложил на Федеральную комиссию по торговле дополнительную ответственность за осуществление контроля над «вводящими в заблуждение поступками или действиями в торговле». В результате комиссия также взяла на себя задачу защиты публики от ложной или вводящей в заблуждение рекламы и предоставления искаженной информации о качестве продуктов.

Закон о Федеральной комиссии по торговле имеет двойное значение: 1) он расширил диапазон незаконного делового поведения; 2) он предоставил независимому антитрестовскому органу полномочия по проведению расследований и возбуждению судебных дел. Сегодня Федеральная комиссия по торговле и Министерство юстиции США совместно разрабатывают антитрестовское законодательство.

Закон Селлера — Кефопера 1950 г.

Этот закон внес поправку в параграф 7 закона Клейтона, который, как вы помните, запрещает фирме приобретать *акции* конкурентов, если такое приобретение ослабило бы конкуренцию. Фирмы могли обойти параграф 7 путем приобретения вещественных элементов активов (основных производственных фондов и оборудования) конкурирующих фирм, а не их акций. **Закон Селлера — Кефопера** закрыл эту лазейку, запретив одной фирме приобретать вещественные элементы активов другой фирмы, если результатом данной операции будет ослабление конкуренции. (*Ключевой вопрос 2.*)

АНТИТРЕСТОВСКОЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО: РЕЗУЛЬТАТЫ И ВЛИЯНИЕ

Действенность любого закона зависит от решительности, с которой правительство проводит его в жизнь, и от того, как закон интерпретируется судами. На практике готовность федерального правительства применять законы претерпевала значительные изменения. Администрации, руководствовавшиеся философией невмешательства по отношению к промышленной концентрации, иногда выходили законы, просто игнорируя их или сокращая бюджетные ассигнования органам, отвечающим за соблюдение законов.

Подобным образом и суды активнее или пассивнее относились к истолкованию антитрестовских законов. Временами суды решительно применяли их, близко придерживаясь духа и целей этих законов. В других случаях суды так истолковывали законы, чтобы все их использовать, но при этом полностью выхолостить содержание. Имея это в виду, давайте рассмотрим два главных спорных вопроса, которые возникают при толковании антитрестовских законов.

Поведение или структура?

Сравнение двух нашумевших судебных решений показывает существование двух различных подходов к применению антитрестовского законодательства.

В 1920 г. в «Деле *U.S. Steel*» суды применили **правило разумного подхода**, которое в сущности провозглашало незаконной отнюдь не каждую монополию. Антитрестовскому преследованию по суду подлежат только те из них, которые «чрезмерно» ограничивают торговлю. Суд решил в этом деле, что сам по себе размер не является правонарушением. И хотя корпорация *U.S. Steel*, безусловно, *обладала* монопольной властью, она была признана невиновной, так как, добиваясь этой власти, не прибегала к незаконным действиям, направленным против конкурентов, и не использовала свою монопольную власть чрезмерно.

Четверть века спустя в «Деле *Alcoa*» в 1945 г. суд изменил позицию и признал: даже несмотря на то, что поведение фирмы может быть законным, простое обладание монопольной властью (*Alcoa* обладала 90% рынка алюминиевых болванок) является нарушением антитрестовских законов.

Эти два дела свидетельствуют о продолжающихся разногласиях в антитрестовской политике. Следует ли судить об отрасли по ее *поведению* (как в «Деле *U.S. Steel*») или по ее *структуре* (как в «Деле *Alcoa*»)?

«Структуралисты» утверждают, что отрасль, которая имеет высокую степень концентрации, будет вести себя как монополист. Следовательно, экономические действия таких отраслей обязательно будут нежелательными. А сами отрасли являются законными мишенями для антитрестовского иска.

«Бихевиористы» подчеркивают, что связь между структурой и действием является очень тонкой и неявной. Они считают, что отрасль с высокой степенью концентрации может быть технологически прогрессивной и иметь завидную репутацию, предоставляя продукты, качество которых растет, по приемлемым ценам. Поэтому если отрасль хорошо служила обществу и не занималась антиконкурентной деятельностью, ее не следовало бы обвинять в нарушении антитрестовского законодательства на том лишь основании, что она высокконцентриро-

вана. Зачем применять антитрестовское законодательство для наказания эффективных, хорошо управляемых фирм?

Со времени принятия решения по «Делу *Alcoa*» в 1945 г. суды вновь склоняются к правилу разумного подхода. Общие настроения и среди экономистов, придерживающихся антитрестовских взглядов, и среди тех, кто несет ответственность за проведение в жизнь антитрестовских законов, также качнулись в сторону от структуралистской точки зрения. Например, в 1982 г. правительство прекратило длившееся 13 лет судебное дело о монополизации против корпорации *IBM* на том основании, что *IBM* обоснованно ограничивала торговлю.

Определение рынка

Судебные решения, затрагивающие существующую рыночную власть, часто вращаются вокруг вопроса о размере доли господствующей на рынке фирмы. Если рынок определяется широко, тогда рыночная доля фирмы окажется небольшой. Наоборот, если рынок трактуется в узком смысле, рыночная доля будет большой. Определение соответствующего рынка для конкретного продукта является для судов трудной задачей.

Например, в «Целлофановом деле *Du Pont*» в 1956 г. правительство утверждало, что группа *Du Pont* вместе с лицензиатом владели 100% рынка целлофана. Но Верховный суд определил рынок широко, что позволило добавить к целлофану все «эластичные упаковочные материалы», то есть вошеную бумагу, алюминиевую фольгу и т.д. Следовательно, несмотря на полное господство компании *Du Pont* на «целлофановом рынке», она контролировала только около 20% рынка «эластичных упаковочных материалов», что, по постановлению суда, не составляет монополии.

Другие желательные цели

Достижение экономической эффективности посредством конкуренции — только одна из целей общества. Строгое следование антитрестовскому законодательству может иногда вступать в противоречие с некоторыми другими целями. Рассмотрим несколько примеров.

1. Торговый баланс. Значительный торговый дефицит в последнее время заставил правительство искать способы увеличения американского экспорта. Действия антитрестовского закона, направленные на то, чтобы запретить слияние двух химических фирм, подорвать силу доминирующего производителя самолетов или предостеречь появление монополиста в области программного обеспечения, могут ослабить затронутые фирмы, снизив их конку-

рентоспособность и продажи за границей. Американский суммарный экспорт может, следовательно, уменьшиться, а торговый дефицит может возрасти. Следует ли правительству строго следить за соблюдением антитрестовских законов даже в тот момент, когда значительная часть американского экспорта находится под угрозой? Является ли достигаемая с помощью антитрестовских законов эффективность производства более важной, чем сбалансированные экспорт и импорт?

2. Ограничение расходов на оборону. Недавнее урезание расходов на оборону сократило правительственные закупки военной техники, что поставило основных поставщиков военной техники в сложное финансовое положение. Следует ли правительству разрешить слияние оборонных фирм, чтобы предотвратить снижение прибыли и тем самым сократить число рабочих, которые в противном случае будут уволены? Или правительству следует запрещать такие слияния, так как они являются нарушением закона Клейтона, предоставляя рынку самому разобратся, вероятно, путем банкротств? В 1994 г. Министерство обороны и регулирующие органы достигли неформального соглашения, облегчив возможность консолидации оборонной промышленности посредством слияний.

3. Появление новых технологий. Иногда новые технологии объединяются, что приводит к возникновению новых товаров и услуг. Наиболее свежим примером является объединение компьютерных и коммуникационных технологий для создания информационной суперсистемы — объединения в единое целое компьютеров, телефонов, телевизоров и других коммуникационных устройств. Эта интерактивная суперсистема увеличит коммуникационные возможности домохозяйств, фирм и правительства по всему миру. Она также позволит им получать доступ к огромному объему информации с помощью простого щелчка «мышью» и осуществлять прямую покупку и продажу товаров и услуг. Появление этой новой технологии привело к лавине «мегаслияний», затрагивающих шоу-бизнес, телекоммуникационные компании, производителей компьютеров и программного обеспечения. Следует ли правительству строго придерживаться раздела закона Клейтона, чтобы запретить часть этих слияний, особенно тех, которые приведут к увеличению промышленной концентрации и будут угрожать снижением конкуренции? Или правительству следует временно отойти от соблюдения антитрестовских правил, чтобы побудить отрасли к структурной перестройке и ускорить введение новой технологии? Ускорение разработки информационной суперсистемы должно также увеличить экспорт услуг и привести к уменьшению торгового дефицита.

Каждый из этих компромиссов сам по себе содержит противоречие. Применение антитрестовского законодательства становится более сложным, когда оно приходит в противоречие с другими социальными целями. Некоторые утверждают, что выигрыш от антитрестовской политики надо сравнивать с влиянием данной политики на противоречащие ей цели. Другие утверждают, что избирательное применение антитрестовских законов — это аспект правительственной промышленной политики (обсуждающейся ниже), которая безрассудно вмешивается в рыночный процесс. Очевидно, что различные политики могут по-разному оценивать эти соображения и компромиссы.

Эффективность

Были ли эффективными антитрестовские законы? Ответить на этот вопрос трудно. Но можно кое-что понять, если разобратся в том, как применялись данные законы к существующим рыночным структурам, слияниям и фиксации цен.

Существующие рыночные структуры. Применение антитрестовских законов к существующим рыночным структурам было мягким. Вообще говоря, фирма будет преследоваться в судебном порядке, если она обладает более чем 60% соответствующего рынка и имеются факты, свидетельствующие о том, что фирма прибегла к злонамеренному поведению, чтобы достичь или поддержать свое рыночное господство. Наиболее знаменательной «победой» над существующей рыночной структурой было внесудебное соглашение 1982 г. между правительством и *AT&T*. В 1974 г. *AT&T* было предъявлено обвинение в нарушении закона Шермана путем совершения ряда антиконкурентных акций, направленных на сохранение ее монополии на телефонную связь внутри страны. Одним из пунктов соглашения было решение об отделении от *AT&T* 22 региональных телефонных компаний. Однако с тех пор федеральное правительство не подало никаких важных антитрестовских судебных исков против существующих рыночных структур.

Слияния. Отношение к слияниям меняется в зависимости от типа слияний и его влияния на уровень промышленной концентрации.

Типы слияний. Как показано на рис. 32-1, существуют три основных типа слияний. На рисунке отражено два состояния производства (стадия исходного сырья и стадия окончательной продукции) для двух различных отраслей — автомобильной и пищеваренной. Каждый прямоугольник (*A*, *B*, *C*,... *X*, *Y*, *Z*) представляет отдельную фирму.

Горизонтальное слияние — это слияние двух конкурентов, продающих сходную продукцию на одном и

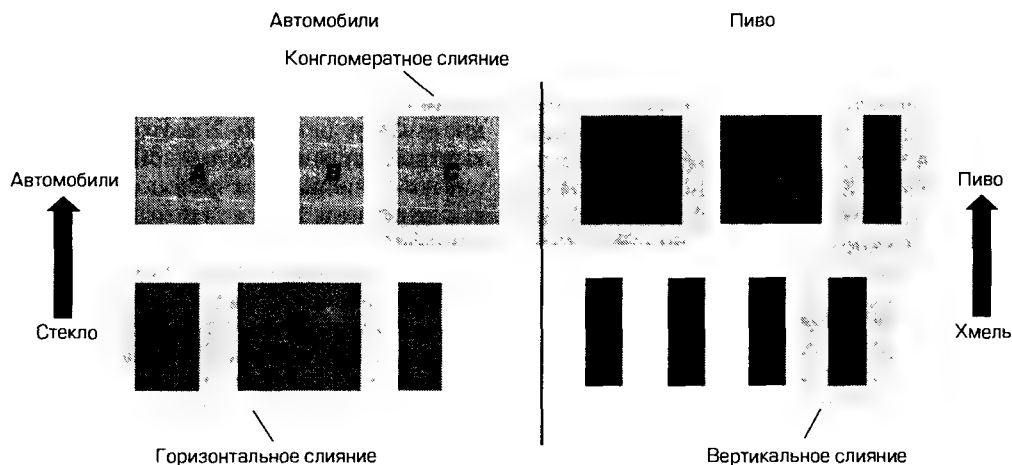


Рисунок 32-1. Типы слияний

Горизонтальные слияния ($T + U$) объединяют фирмы, продающие одинаковые продукты; вертикальные слияния ($F + Z$) связывают фирмы, ранее выступавшие в роли покупателя и продавца; конгломератные слияния ($C + D$) объединяют не связанные между собой фирмы.

том же рынке. На рис. 32-1 этот тип слияния показан как объединение производителей стекла T и U . Другими гипотетическими примерами горизонтальных слияний могли бы быть слияния компаний *Ford* и *General Motors* или *Anheuser-Busch* и *Coors*.

Вертикальное слияние — это слияние фирм, находящихся на разных стадиях производственного процесса в одной и той же отрасли, что показано на рис. 32-1 в виде слияния фирмы Z , производителя хмеля, и фирмы F , представляющей собой пивоваренный завод. Вертикальные слияния относятся к фирмам, связанным отношениями покупатель—продавец. Примерами слияний такого типа являются слияния компаний *Pepsi* и *Pizza Hut*, *Taco Bell* и *Kentucky Fried Chicken*. Компания *Pepsi* предоставляет безалкогольные напитки всем ресторанам быстрого обслуживания этих фирм.

Конгломератное слияние — это слияние фирмы из одной отрасли с фирмой из другой, не связанной с ней отрасли. На рис. 32-1 слияние фирмы C , производящей автомобили, и фирмы D , пивоваренного завода, представляет собой конгломератное слияние. Реальные примеры: слияние компаний *Philip Morris* и *Miller Brewing*, *International Telephone and Telegraph* и *Sheraton Hotel*.

Правила слияния: индекс Герфиндаля. Федеральное правительство установило правила слияния, основанные на индексе Херфиндаля (гл. 26), который измеряет сумму квадратов величин рыночных долей в пределах отрасли. Отрасль, состоящая из четырех фирм, каждая из которых владеет рыночной долей в 25%, имеет индекс Герфиндаля 2500 ($25^2 + 25^2 + 25^2 + 25^2$). При чистой конкуренции,

когда рыночная доля каждой фирмы очень мала, индекс стремится к нулю. При чистой монополии индекс единственной фирмы равен 10 000 (100^2).

Правительство использует раздел 7 закона Клейтона, чтобы заблокировать горизонтальные слияния, которые значительно ослабят конкуренцию. Государство скорее всего будет возражать против горизонтального слияния, если индекс Херфиндаля после него заметно увеличится (на 100 или более единиц) и будет достаточно высоким (свыше 1800). Но принимаются во внимание и другие факторы, например иностранная конкуренция и облегчение вхождения других фирм. Горизонтальные слияния разрешены также в том случае, когда одна из участвующих в нем фирм находится на грани банкротства.

Большинство вертикальных слияний не подпадает под действие антитрестовского законодательства, потому что они мало снижают конкуренцию на обоих рынках. На рис. 32-1 при слиянии фирм Z и F индекс Герфиндаля не меняется ни в пивоваренной отрасли, ни в производстве хмеля. Однако вертикальное влияние крупных фирм в сильно концентрированных отраслях может встретить противодействие. В 1949 г. компания *Du Pont* приобрела контрольный пакет акций корпорации *General Motors*. После этого *General Motors* приобрела две трети красок и более половины тканей, используемых при производстве автомобилей, у компании *Du Pont*. Это не дало возможности другим производителям красок и тканей продавать свою продукцию *General Motors*. Суд приказал компании *Du Pont* избавиться от акций *General Motors* и расторгнуть связь между двумя фирмами.

Конгломератные слияния в целом разрешены. Если производитель автомобилей приобретает пивоваренный завод, антитрестовские законы не работают, так как в результате ни одна из фирм не увеличивает долю на своем рынке, то есть индекс Герфиндаля в обеих отраслях не изменится.

Фиксация цен. К фиксации цен относятся строго. Факты фиксации цен даже сравнительно небольшой фирмой вызовут антитрестовский судебный иск, как и другие действия, основанные на тайном сговоре, например планы поделить продажи на рынке. На языке антитрестовского закона эти действия определяются как **фактические нарушения**, в этом смысле они не подвержены правилу разумного подхода. Чтобы добиться вынесения приговора, правительству или другой стороне, выдвигающей обвинение, нужно показать лишь, что тайный сговор с целью установления цен или раздела продаж имел место, а не то, что тайное соглашение достигло цели или причинило серьезный ущерб другим сторонам.

Расследование случаев фиксации цен и судебных разбирательства по этому поводу достаточно часты. Приведем недавние примеры.

1. Корпорация *Panasonic* согласилась возместить 16 млн дол. покупателям бытовой электроники в соответствии с антитрестовским законодательством, требующим, чтобы оптовые и розничные продавцы запрашивали за свою продукцию минимальную цену.

2. Федеральная торговая комиссия обвинила трех крупнейших производителей детских молочных смесей в предложении продуктов по завышенной цене по федеральной программе обеспечения продуктами питания женщин и детей с низкими доходами.

3. Несколько старших менеджеров крупных фирм, выпускающих молочные продукты, были обвинены в завышении цен на молоко, поставляемое школам в нескольких штатах.

4. Пять дистрибьюторов попкорна согласились заплатить 6,8 млн дол. фирме *Old Dutch Foods* и другим клиентам, переплатившим за попкорн.

5. Фирма *YKK Inc.*, крупнейший в стране производитель молний, согласилась прекратить попытки заставить конкурирующую фирму *Talon* не предлагать бесплатное оборудование клиентам, покупающим компоненты молний. Федеральная торговая комиссия постановила, что эти попытки были «приглашениями к сговору».

6. Компания *Miles Inc.* и корпорация *Dial*, являющаяся частью корпорации *Bayer*, были уличены в фиксации цен на мыло *S.O.S* и *Brillo*. Корпорация *Bayer* признала себя виновной и заплатила 4,5 млн дол. Корпорация *Dial* добровольно сообщила о соглашении по поводу фиксации цен и попала под программу амнистии Министерства юстиции США.

7. Крупнейшие национальные авиакомпании в судебном порядке отвечали на иск Министерства юстиции, обвинившего их в фиксации цен на авиабилеты посредством компьютеризованной системы продажи билетов.

Энергичная борьба правительства с фиксацией цен загнала проблему вглубь; в настоящее время фиксация цен окружена атмосферой секретности. Сговор также стал менее формальным. Ценовое лидерство и ценообразование по принципу «издержки-плюс» часто заменяют собой формальные соглашения о фиксации цен.

Предупреждение. Все наши утверждения относительно применения антитрестовского законодательства являются обобщениями. Каждый потенциальный случай применения этих законов имеет свои обстоятельства, которые могут сделать его исключением. Жесткость интерпретации антитрестовских законов также сильно менялась со временем. Администрация Рейгана снисходительно относилась к существующим рыночным структурам и слияниям и занимала жесткую позицию в отношении фиксации цен. Администрация Буша также жестко преследовала фиксацию цен, и эта политика была продолжена администрацией Клинтона.

Более того, администрация Клинтона объявила войну *вертикальной фиксации цен*, рассматривая ее как нарушение антитрестовских законов. При этой фиксации цены производитель требует от розничных дистрибьюторов продавать продукцию не ниже конкретной минимальной цены или выше нее. Примером может служить производитель джинсов, устанавливающий розничную цену не менее 40 дол. за свои знаменитые джинсы. Запрещая продажу со скидкой, установление минимальной цены препятствует конкуренции на розничном рынке.

Ограничение конкуренции

Однако на основе вышеизложенного мы не можем сделать вывод, что правительственная политика является последовательно проконкурентной. Важно отметить, что существуют исключения из антитрестовского законодательства и ряд мер государственной политики ослабляли конкуренцию.

Исключения из антитрестовского законодательства. Профсоюзы и сельскохозяйственные кооперативы были выведены — с некоторыми оговорками — из-под действия антитрестовских законов. Как мы увидим в следующей главе, в федеральном законодательстве и политике правительства проявилось стремление наделить сельское хозяйство некоторой долей монополистической власти и поддерживать сельскохозяйственные цены выше конкурентного уровня. Из главы 36 мы также узнаем, что с 1930 г.

федеральное законодательство, как правило, в конечном счете способствовало росту сильных профсоюзов. Этот поддержанный федеральными властями рост имел своим результатом, согласно некоторым авторитетным источникам, развитие профсоюзных монополий, цель которых заключалась в установлении ставок заработной платы, превышающих конкурентный уровень. В масштабах отдельного штата и на местном уровне значительное число профессиональных групп сумело добиться принятия обязательных требований, которые произвольно ограничивают вступление в определенные сферы деятельности, тем самым поддерживая заработки и доходы на уровнях, превышающих конкурентные.

Патенты. Американские патентные законы, первый из которых был принят в 1790 г., нацелены на обеспечение достаточного денежного стимула для новаторов путем предоставления им исключительных прав производить и продавать новый продукт или устройство на период в 17 лет. Патентные свидетельства способствуют защите новаторов от конкурентов, которые в противном случае быстро скопировали бы это изделие и стали бы получать прибыли, хотя и не участвовали в расходах и усилиях, связанных с исследовательской работой.

Некоторые настаивают на положительной роли особого свойства патентных законов, особенно если вспомнить, что новаторство может ослабить и подорвать существующие позиции монопольной власти. Однако выдача патента часто равносильна предоставлению монопольной власти в производстве запатентованного предмета. Многие экономисты сознают, что продолжительность патентной защиты — 17 лет — слишком велика.

Значение патентных законов для развития предпринимательской монополии нельзя недооценивать. Такие хорошо известные фирмы, как *Du Pont*, *General Electric*, *AT&T*, *Eastman Kodak*, *Alcoa*, и бесчисленное множество других промышленных гигантов достигли различных степеней монопольной власти частично благодаря тому, что они владели определенными патентными правами.

Торговые барьеры. Мы должны также отметить, что тарифы и торговые барьеры защищают американских производителей от иностранной конкуренции. Протекционистские тарифы, в сущности, представляя собой дискриминационные налоги на товары иностранных фирм. Эти налоги затрудняют и часто делают невозможной для иностранных производителей конкуренцию с американскими фирмами на их внутренних рынках. В результате менее конкурентный отечественный рынок и общая обстановка часто способствуют промышленной концентрации на внутреннем рынке.

Краткое повторение 32-2

♦ Закон Шермана 1890 г. признает незаконными ограничения торговли и монополизацию; закон Клейтона 1914 г. с поправками закона Селлера — Кеффера 1950 г. признает незаконными ценовую дискриминацию, принудительные соглашения, слияния, ослабляющие конкуренцию, и создание «переплетающихся» директоратов.

♦ Закон о Федеральной комиссии по торговле 1914 г. и закон Уилера — Ли 1938 г. дают Федеральной комиссии по торговле власть для расследования нечестных приемов конкуренции и обманных коммерческих действий.

♦ «Структуралисты» утверждают, что отрасли с высокой степенью концентрации будут вести себя как монополисты; «бихевиористы» считают, что не существует выраженной связи между структурой отрасли и поведением фирмы.

♦ В настоящее время государство снисходительно относится к существующей промышленной концентрации; блокирует большую часть горизонтальных слияний между крупными прибыльными фирмами в высококонцентрированных отраслях; жестко преследует фиксацию цен фирмами любого размера.

♦ Государственная политика, такая, как исключения из антитрестовских законов, патенты, тарифы и лицензии для занятий определенными видами деятельности, ограничивает конкуренцию.

ЕСТЕСТВЕННЫЕ МОНОПОЛИИ И ИХ РЕГУЛИРОВАНИЕ

Антитрестовское законодательство основано на предположении, что общество будет получать пользу, препятствуя развитию монополии или прекращая деятельность монополии там, где она уже существует. Здесь мы рассматриваем особый случай, когда монополистическая организация отрасли экономически обоснованна.

Естественная монополия

Естественная монополия существует, когда эффект масштаба настолько велик, что одна фирма может снабжать весь рынок, имея более низкие издержки на единицу продукции, чем имел бы ряд конкурирующих фирм. Такие условия характерны для *предприятия коммунального обслуживания*, к которым относятся, в частности, предприятия электро-, водо- и газоснабжения, телефонная служба и т.д. (см. гл. 24). В этих случаях эффект масштаба в производстве и распределении продукта настолько велик, что для получения низких издержек на единицу продукции и низкой цены необходима крупно-

масштабная деятельность (см. рис. 24-96). В такой ситуации конкуренция является просто нерентабельной. Если бы рынок был поделен между многими производителями, эффект масштаба не был бы достигнут, издержки на единицу продукции были бы высоки и потребовались бы высокие цены, чтобы покрыть эти издержки.

В качестве возможных средств обеспечения общественно приемлемого поведения со стороны естественной монополии представляются две альтернативы. Одной является государственная собственность, а другой — государственное регулирование.

Государственная собственность или некоторые подобные ей формы были созданы в некоторых случаях. Так, на национальном уровне можно вспомнить Почтовую службу, Управление долины реки Теннесси и компанию *Amtrak*, занимающуюся междугородними пассажирскими перевозками. Общественный транспорт, системы водоснабжения и сбора мусора являются типичными государственными предприятиями на местном уровне.

Однако наиболее широко в США используется *государственное регулирование*. В табл. 32-1 приводится список главных федеральных регулирующих комиссий и перечисляются области их юрисдикции. Все штаты также имеют такие регулирующие органы, занятые находящимися на территории штата естественными монополиями. В регулируемом секторе производится 7% национального выпуска.

Цель законодательства о естественной монополии воплощена в **теории регулирования в интересах общества**. Эта теория предусматривает возможность обеспечения потребителей качественным обслуживанием по приемлемым расценкам посредством регулирования таких отраслей на благо общества. Логическое обоснование таково: если конкуренция неуместна, следует создавать *регулируемые* монополии, чтобы избежать возможных злоупотреблений

неконтролируемой монопольной властью. Регулирование должно гарантировать, что потребители получают выгоду от экономии, обусловленной масштабами производства, то есть от снижения издержек на единицу продукции (эта экономия достигается предприятиями коммунального обслуживания благодаря их положению естественной монополии). На практике те, кто осуществляет регулирование, стремятся установить тарифы, которые будут возмещать издержки производства и приносить «справедливый», или «обоснованный», доход предприятию.

Цель состоит, если применять специальную терминологию, в установлении цены, равной средним валовым издержкам. (Вернитесь к разделу «Регулируемая монополия» гл. 24.)

Проблемы

Существуют заметные разногласия по поводу того, насколько эффективным регулирование оказывается на практике. Давайте рассмотрим три критических соображения.

1. Издержки и неэффективность. Множество взаимосвязанных проблем имеют отношение к снижению затрат и сохранению эффективности использования ресурсов.

Целью регулирования является установление цены, позволяющей регулируемым фирмам получать нормальную, или справедливую, прибыль сверх своих издержек производства. Но фактически это означает, что фирмы действуют на основе ценообразования по принципу «издержки-плюс» и, следовательно, не имеют стимула к сдерживанию роста издержек. Наоборот, более высокие издержки будут означать большие валовые прибыли. Зачем разрабатывать или применять снижающие издержки нововведения, если вашим «вознаграждением» будет снижение цены? Применяя специальную терминологию, регулирование приводит к формированию благоприятных условий для значительной *X-неэффективности* (см. гл. 24).

Регулируемая фирма может прибегнуть к бухгалтерским ухищрениям, чтобы преувеличить свои издержки и таким образом получить более высокую и неоправданную прибыль. Более того, во многих случаях цены устанавливаются комиссией так, что фирма будет получать предусмотренную норму прибыли, основанную на стоимости ее реального капитала. Это порождает особую проблему. Для увеличения прибылей регулируемая фирма будет стремиться к экономически неоправданному замещению труда капиталом, способствуя тем самым неэффективному размещению ресурсов внутри фирмы (*X-неэффективность*).

2. Недостатки комиссий. Другое критическое замечание заключается в том, что действия регулирую-

Таблица 32-1. Главные федеральные регулирующие комиссии: промышленное регулирование

Комиссия (год создания)	Сфера полномочий
Комиссия по торговле между штатами [1887 г.]	Железные дороги, грузовые и автобусные перевозки, водные пути, морской флот, транспортные конторы и т.д.
Федеральная комиссия по управлению энергетикой [1930 г.]*	Электроэнергия, газ, газовые трубопроводы, нефтепроводы, гидроэнергетические сооружения
Федеральная комиссия по связи [1934 г.]	Телефон, телевидение, кабельное телевидение, радио, телеграф, радиотелефон, зарегистрированные радиолюбители и т.д.

* Первоначально называлась Федеральной энергетической комиссией; переименована в 1977 г.

щих комиссий не соответствуют предъявляемым к ним требованиям, потому что они бывают «захвачены» или контролируются отраслями, которые обязаны регулировать. Члены комиссий зачастую являются руководящими работниками в этих самых отраслях. Следовательно, регулирование осуществляется *не* в интересах общества, а скорее защищает и поддерживает удобное положение естественного монополиста. Утверждают, что регулирование, как правило, становится средством гарантирования прибылей и защиты регулируемой отрасли от потенциальной новой конкуренции, которую могли бы создать технологические изменения.

3. Регулирование конкурентных отраслей. Может быть, наиболее глубокое критическое замечание в адрес отраслевого регулирования состоит в том, что иногда оно применялось в отраслях, которые не являются естественными монополиями и которые при отсутствии регулирования были бы полностью конкурентными. Регулирование в особой мере использовалось в таких отраслях, как грузовые и авиаперевозки, где эффект масштаба невелик и естественные барьеры для внедрения в отрасль новых конкурентов относительно слабы. Утверждают, что в таких случаях само регулирование, ограничивая входение в отрасль, создает скорее монополию, чем условия, изображенные на рис. 24-1. В результате устанавливаются более высокие цены и меньший объем выпуска, чем были при отсутствии регулирования. Вопреки теории регулирования в интересах общества выгоду от регулирования получают сами регулируемые фирмы и их служащие. Проигрывают же общество и потенциальные конкуренты, для которых входение в отрасль затруднено.

Примером является оправданность регулирования железных дорог Комиссией по торговле между штатами в конце XIX в. и в первые десятилетия XX в. Но к 30-м годам в стране получила развитие сеть автомагистралей, и перевозки на грузовиках серьезно подорвали монопольную власть железных дорог. В это время было бы желательно отменить регулирование и позволить железным дорогам и владельцам грузовиков, а также речному флоту и авиакомпаниям конкурировать друг с другом. Вместо этого регулирующая сеть Комиссии по торговле между штатами в 30-е годы была раскинута еще шире, чтобы охватить и грузовой автомобильный транспорт. (*Ключевой вопрос 10.*)

Теория регулирования с помощью легального картеля

Регулирование потенциально конкурентных отраслей породило **теорию регулирования с помощью легального картеля**. На место чиновников, руководствующихся интересами общества и *навязывающих*

регулирование естественным монополиям, чтобы защитить потребителей, эта концепция ставит практических политиков, оказывающих «услугу» регулирования тем фирмам, которые *хотят* подвергнуться регулированию. Регулирование является желаемым, потому что оно фактически учреждает вид легального картеля, который может быть высокоприбыльным для регулируемых фирм. Точнее говоря, регулирующая комиссия выполняет такие функции, как раздел рынка (например, в период, предшествовавший дерегулированию, Управление гражданской авиации устанавливало маршруты для определенных авиакомпаний) и ограничение потенциальной конкуренции путем расширения картеля (например, включение грузового автомобильного транспорта в сферу компетенции Комиссии по торговле между штатами). Во время как частные картели подвержены нестабильности и могут распадаться (см. гл. 26), особая привлекательность картеля под видом регулирования, поддерживаемого государством, состоит в том, что его положение довольно прочно. Короче говоря, теория регулирования с помощью легального картеля предполагает, что регулирование является следствием «погоны за рентой» (см. гл. 31).

Сторонники теории регулирования с помощью легального картеля привлекают внимание к тому, что Закон о торговле между штатами был поддержан железными дорогами и что автотранспортные компании, как и авиакомпании, поддержали распространение регулирования на их отрасли по той причине, что нерегулируемая конкуренция была сильной и разрушительной.

Сторонники также говорят о лицензировании профессий (см. гл. 28) как о форме проявления их теории на рынке труда. Определенные профессиональные группы — парикмахеры, дизайнеры по интерьеру или врачи-диетологи — требуют выдачи лицензий на том основании, что необходимо защищать общество от шарлатанов и мошенников. Но действительная причина, возможно, состоит в стремлении ограничить вступление в профессию для того, чтобы практикующие специалисты могли получать монопольные доходы.

ДЕРЕГУЛИРОВАНИЕ

Теория регулирования с помощью легального картеля, возрастающее число фактов расточительства и неэффективности в регулируемых отраслях и утверждения, что правительство на самом деле регулировало потенциально конкурентные отрасли, — все это породило в 70-х и 80-х годах движение в поддержку дерегулирования. Конгресс принял законы о дерегулировании авиакомпаний, перевозок грузовиками, банковского дела, железнодорожного

транспорта, телевизионного вещания и добычи природного газа. Более того, дерегулирование произошло в телекоммуникационной отрасли, где власти ликвидировали *регулируемую монополию*, известную под названием *Bell System (AT&T)*. дерегулирование в 70-х и 80-х годах представляло собой «один из наиболее важных экспериментов в экономической политике нашего времени»¹.

Полемика

Дерегулирование вызвало споры, суть которых легко угадать. Основывая свои аргументы на теории регулирования с помощью легального картеля, сторонники дерегулирования заявляют, что оно приведет к снижению цен, увеличению объемов выпуска и преодолению бюрократической неэффективности. Некоторые критики дерегулирования, основываясь на теории регулирования в интересах общества, утверждают, что дерегулирование вызовет постепенную монополизацию отрасли одной или двумя фирмами, а это, в свою очередь, приведет к повышению цен и уменьшению объемов выпуска продукции и услуг. Иные критики заявляют, что дерегулирование может привести к чрезмерной конкуренции и нестабильности в отрасли и что небольшие территориальные единицы могут вообще лишиться жизненно важных услуг (например, транспорта). Однако другие подчеркивают, что, поскольку возросшая конкуренция сокращает доходы каждой фирмы, они могут снизить свои требования в отношении безопасности и риска, стремясь к уменьшению издержек и сохранению прибылей.

Результаты дерегулирования

Пока еще, наверное, слишком рано объявлять дерегулирование успешным или неудачным во всех конкретных отраслях. Например, в то время как дерегулирование железнодорожного транспорта было явным успехом, в некоторых отраслях, в частности кабельном телевидении, произошел возврат к регулированию. Но исследования показывают, что в целом результат дерегулирования был положительным. дерегулирование отраслей, ранее подвергавшихся регулированию, по оценкам, приносит от 35,8 млрд до 46,2 млрд дол. вклада в благосостояние общества с помощью более низких цен, меньших издержек и увеличения выпуска. Большая часть выигрыша в эффективности происходит в трех отраслях: авиалинии (от 13,7 млрд до 19,7 млрд дол.), железнодорожный транспорт (от 10,4 млрд до 12,9 млрд дол.) и перевозки грузовиками (10,6 млрд

дол.). Заметно меньший выигрыш наблюдается в телекоммуникационной отрасли, кабельном телевидении и добыче природного газа². (В разделе «Последний штрих» этой главы мы исследуем влияние дерегулирования на авиалинии более подробно.)

Краткое повторение 32-3

♦ Естественная монополия возникает в том случае, когда масштабная экономия настолько велика, что только одна фирма может производить продукцию с минимальными издержками.

♦ Теория регулирования в интересах общества утверждает, что государство должно регулировать бизнес для предотвращения неэффективного размещения ресурсов, связанного с властью монополий.

♦ Теория регулирования с помощью легального картеля предполагает, что фирмы стремятся к государственному регулированию для уменьшения ценовой конкуренции и обеспечения стабильной прибыли.

♦ дерегулирование, начатое в последние 20 лет, теперь дает обществу ежегодный заметный выигрыш в эффективности.

СОЦИАЛЬНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ

Только что обсуждавшееся регулирование — это экономическое, или **промышленное, регулирование**. При этом правительство затрагивает общую экономическую деятельность нескольких отдельных отраслей и концентрируется на ценообразовании и обслуживании общественных нужд.

С начала 1960-х годов в значительной степени развернулось и стало быстро развиваться государственное регулирование нового типа — **социальное регулирование**. Оно затрагивает условия, при которых производятся товары и услуги, влияние производства на общество и физические характеристики самих товаров. Так, Управление по безопасности труда и здоровью занято защитой рабочих от профессиональных травм и заболеваний; Комиссия по безопасности потребительских товаров устанавливает максимально допустимые нормы содержания потенциально небезопасных продуктов.

Основные федеральные комиссии, занимающиеся социальным регулированием, перечислены в табл. 32-2.

Характерные черты

Социальное регулирование отличается от экономического регулирования несколькими чертами.

¹ Winston C. Economic Deregulation: Days of Reckoning for Microeconomist// Journal of Economic Literature. September, 1993. P. 1263.

² Ibid. P. 1284.

Таблица 32-2. Главные федеральные регулирующие комиссии: социальное регулирование

Комиссия (год создания)	Сфера полномочий
Управление по безопасности продуктов питания и медикаментов (1906 г.)	Обеспечение безопасности и качества продуктов питания, медикаментов и косметики
Комиссия равных возможностей на рабочих местах (1964 г.)	Защита от дискриминации на рабочих местах
Управление по безопасности труда и здоровью (1971 г.)	Защита рабочих от профессиональных травм и заболеваний
Управление по охране окружающей среды (1972 г.)	Защита от загрязнений воздуха, воды и от повышенных шумов
Комиссия по безопасности потребительских товаров (1972 г.)	Обеспечение безопасности продуктов потребления

1. Социальное регулирование «в равной пропорции» применяется фактически во всех отраслях и, таким образом, прямо затрагивает намного больше людей. В то время как Комиссия по торговле между штатами сосредоточивается только на специальных делах транспортной отрасли, правила и инструкции Управления по безопасности труда и здоровью касаются каждого нанимателя.

2. Природа социального регулирования обуславливает вмешательство государства в каждую деталь производственного процесса. Например, Комиссия по безопасности потребительских товаров не просто устанавливает стандарты безопасности для продуктов, а скорее дает распоряжения, часто подробные, относительно того, какими характеристиками должны обладать продукты.

3. Отличительной чертой социального регулирования является его быстрое распространение. Например, с 1970 по 1979 г. было создано 20 новых федеральных регулирующих агентств. Недавно Конгресс установил новые правила, внедряемые существующими регулируемыми агентствами. Например, Комиссия равных возможностей на рабочих местах, ответственная за выполнение национальных законов против дискриминации на рабочих местах на основе расы, происхождения, возраста или религии, теперь следит за соблюдением Закона о физической неполноценности 1990 г. В соответствии с этим законом фирмы должны обеспечивать приспособления для физически неполноценных квалифицированных работников. Кроме того, продавцы должны обеспечивать доступ к товарам клиентам, обладающим физическими недостатками.

Названия наиболее известных регулирующих агентств в табл. 32-2 объясняют причины их возникновения и роста: большая часть американского общества в 60-х годах достигла высокого уровня жизни, и внимание переместилось на повышение качества жизни. Это улучшение подразумевало более качественную и безопасную продукцию, уменьшение загрязнения, лучшие условия труда и большее равенство возможностей.

Издержки и критические замечания

Довольно широко распространено мнение, что общие цели социального регулирования полезны для общества. Но ведется полемика относительно того, оправдывает ли польза от этих регулирующих усилий их издержки.

Издержки. Издержки социального регулирования бывают двух основных типов: *административные издержки*, такие, как жалование, выплачиваемое служащим комиссий, конторские издержки и т.п.; *издержки подчинения*, представляющие собой затраты, которые несут компании, правительства штатов и органы местного самоуправления, удовлетворяя требования регулирующих комиссий. В 1994 г. общие административные издержки социального регулирования составили около 12 млрд дол.³ Приблизительно подсчитано, что издержки подчинения примерно в 20 раз превышают административные издержки, поэтому в 1994 г. совокупные издержки социального регулирования составляли около 240 млрд дол. В 1994 г. в федеральных органах, осуществляющих социальное регулирование, работали 99 тыс. постоянных служащих, занятых полный рабочий день⁴.

Оценки издержек специальных типов регулирования тоже показательны. Совет по вопросам качества окружающей среды США приблизительно подсчитал, что затраты только на контроль за загрязнением в период 1979–1988 гг. составили более 700 млрд дол. Необходимое в соответствии с федеральным законодательством оборудование, обеспечивающее безопасность и уменьшение загрязнения окружающей среды, увеличило цену обычного автомобиля ни много ни мало на 2200 дол.⁵ Предпринимательские компании в США тратят более 5 млрд дол. ежегодно, чтобы удовлетворить требования Управления по безопасности труда и здоровью⁶.

³ Center for the Study of American Business, Washington University.

⁴ Ibid.

⁵ Crandall R. W. et al. *Regulating the Automobile*. Washington, D. C.: The Brookings Institution, 1986. P. 43.

⁶ Weidenbaum M. L. *Business, Government, and the Public*, 4th ed. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, Inc., 1990. P. 144.

Критические замечания. Критики утверждают, что американская экономика в настоящее время подвержена чрезмерному регулированию. Другими словами, регулирующая деятельность доведена до уровня, на котором предельные издержки регулирования превышают предельную пользу (см. гл. 2 и 30).

Неэкономические цели. Со сверхрегулированием связано то, что многие законы социального регулирования плохо составлены, задачи и стандарты регулирования формулируются часто на юридическом, политическом или техническом языках. В результате преследуются цели, предельные издержки которых превышают предельные выгоды. Компании жалуются, что те, кто осуществляет регулирование, требуют подчас незначительных улучшений, независимо от того, какими будут издержки. Выполнение требования дополнительно сократить выбросы загрязнителей на 5% может стоить столько же, сколько ранее понадобилось для их сокращения на 95%.

Недостаточность информации. Принимать решения и вырабатывать правила часто приходится на основе неполноценной и отрывочной информации. Служащие Комиссии по безопасности потребительских товаров могут принимать всеобъемлющие решения относительно содержания канцерогенных веществ в продуктах на основе очень ограниченных опытов с лабораторными животными.

Непредусмотренные побочные эффекты. Критики заявляют, что регулирование приносит несметное число непредусмотренных побочных эффектов, которые значительно повышают полные издержки регулирования. Например, проведенное в 1988 г. исследование показало, что соблюдение установленных федеральным законодательством в прошедшие несколько лет норм расхода бензина на милю пробега автомобиля может привести к гибели в автодорожных катастрофах от 2200 до 3900 человек. Причина? Производители снизили вес автомобилей, чтобы они соответствовали все более и более строгим стандартам. При всех прочих равных условиях у водителей более легких машин уровень смертности значительно выше, чем у водителей более тяжелых автомобилей.

Чрезмерно усердный персонал. Противники государственного регулирования указывают, что регулирующие агентства склонны привлекать чрезмерно усердный персонал, который «верует» в регулирование. Часто замечают, что, например, штат Управления по охране окружающей среды состоит в значительной степени из защитников окружающей среды, которые решительно расположены наказывать тех, кто ее загрязняет. «Обращаться со всеми, кто загрязняет окружающую среду, как с грешниками... намного легче, чем делать количественные оценки оптимальных уровней чистоты воздуха и

воды, но это ведет к неэффективным распоряжениям, особенно там, где правительственные законодательные акты содержат строгие общенациональные единые стандарты»⁷.

Далее утверждают, что служащие новых регулирующих органов чрезвычайно чувствительны к критическим замечаниям со стороны Конгресса или некоторых групп, отстаивающих особые интересы, например защитников прав потребителей, защитников окружающей среды или профсоюзов. Следствием являются бюрократическая непреклонность и принятие чрезмерных или бессмысленных инструкций, чтобы никакая группа наблюдателей не поставила под вопрос приверженность агентства данной социальной цели. Весьма нелепая инструкция Управления по безопасности труда и здоровью относительно формы сидений в туалете и его предписание фермерам и владельцам скотоводческих хозяйств ставить туалет на расстоянии пяти минут ходьбы от любого места, где трудятся работники, являются подходящими примерами. По словам одного критика:

«Ни одна реалистическая оценка... государственного регулирования не соответствует представлению о милосердных и мудрых чиновниках, способных принимать в целом разумные решения для большей пользы общества. Вместо этого мы видим расточительство, предубеждение, тупость, сосредоточенность на мелочах, конфликты между теми, кто осуществляет регулирование, и, что хуже всего, произвол и неконтролируемую власть»⁸.

Экономический смысл

Если действительно существует чрезмерное регулирование, каковы его последствия?

1. Высокие цены. Социальное регулирование увеличивает цены на продукты. Это прямое следствие регулирования, так как существует тенденция к перекладыванию издержек на потребителей. Более того, социальное регулирование способствует повышению цен на продукты и косвенным образом, в той мере, в какой оно снижает производительность труда. Ресурсы, вложенные в очистные сооружения и оборудование, потеряны для инвестирования в новые машины, позволяющие увеличить выпуск продукции в расчете на одного рабочего. Падение производительности труда увеличивает предельные и средние издержки производства там, где приняты негибкие к понижению ставки заработной платы.

⁷ Liley III, W., Miller III, J. C. The New «Social Regulation»//The Public Interest. Spring, 1977. P. 58.

⁸ Weidenbaum M. L. The Cost of Overregulating Business//Tax Review. August, 1975. P. 33.

В результате кривые предложения смещаются влево, что вызывает повышение цен на продукты.

2. Уменьшение инноваций. Новое регулирование может оказывать отрицательное влияние на темп нововведений. Опасение, что новое, технически более совершенное оборудование не встретит одобрения Управления по охране окружающей среды или что новый продукт может столкнуться с трудностями в Комиссии по безопасности потребительских товаров, способно послужить достаточным основанием для фирмы производить тот же самый продукт тем же самым старым способом.

3. Антиккурентное влияние. Социальное регулирование может оказывать антиконкурентное влияние в том смысле, что оно, как правило, ложится относительно большим экономическим бременем на небольшие фирмы, чем на крупные компании. Издержки подчинения по новому регулированию являются, по существу, постоянными издержками. Более мелкие фирмы производят меньше продукции, на которую должны распределяться эти издержки, и, следовательно, их издержки подчинения в расчете на единицу продукции ставят их в невыгодное с точки зрения конкуренции положение по сравнению с их более крупными соперниками. Проще говоря, очень похоже, что бремя социального регулирования устраняет небольшие фирмы из бизнеса и таким образом способствует усилению концентрации в отрасли.

В поддержку социального регулирования

Существуют также аргументы в защиту социального регулирования. Проблемы, которые решает социальное регулирование, серьезны и значительны по масштабам. В 1992 г. в США 8500 рабочих погибли в результате несчастных случаев на производстве. Загрязнение окружающей среды твердыми частицами продуктов неполного сгорания и элементами, разрушающими озоновый слой атмосферы, по-прежнему является бедствием для крупных городов и дорого обходится, вызывая снижение стоимости имущества и рост расходов на поддержание здоровья. Тысячи детей и взрослых ежегодно умирают вследствие несчастных случаев, вызванных использованием продуктов, которые создавались с нарушением технологии. Дискриминация чернокожего населения и представителей национальных меньшинств, женщин, инвалидов и престарелых рабочих снижает заработки этих групп и вдобавок вменяет обществу большие издержки.

Сторонники социального регулирования справедливо указывают, что экономическим критерием целесообразности социального регулирования слу-

жит не высокий или низкий уровень издержек, а скорее *соотношение* выгод и издержек. Спустя годы относительной беспечности общество не может рассчитывать на то, чтобы без значительных затрат очистить окружающую среду, повысить безопасность рабочего места или автомобиля и расширить экономические возможности граждан.

Более того, подсчет издержек может дать слишком туманное представление о социальном регулировании. Пользу, которую, как правило, принимают как должное, гораздо труднее измерить, чем издержки, и общество может ощутить ее только по истечении длительного периода времени.

Польза от социального регулирования довольно значительна. Например, подсчитано, что при отсутствии предписанных законодательством устройств безопасности в автомобилях ежегодное количество смертельных случаев на автомагистралях было бы на 40% выше⁹. Выполнение законов о применении детских ремней безопасности значительно снизило показатель смертности маленьких детей в автокатастрофах¹⁰. Установленные законом национальные стандарты качества окружающего воздуха по содержанию двуокиси серы, двуокиси азота и свинца были достигнуты почти во всех районах страны. Недавнее исследование обнаружило, что регулирование, направленное на увеличение занятости чернокожих и женщин, привело к возрастанию спроса на рабочую силу этих категорий¹¹. Производство безопасных для детей упаковок для бытовых ядохимикатов и медикаментов способствовало тому, что детская смертность, вызванная случайными отравлениями, сократилась на 90%¹².

Защитники социального регулирования настаивают на том, что эти и прочие выгоды перевешивают издержки социального регулирования. Эти издержки — всего навсего «цена», которую общество должно заплатить за создание гостеприимного, надежного, справедливого общества.

Хотя можно ожидать, что социальное регулирование будет по-прежнему оставаться противоречивым, уже не встает вопроса, должно ли оно осуществляться. Вопросы теперь скорее состоят в том, как и когда следует использовать социальное регулирование; можем ли мы его улучшить и сделать более эффективным; осведомлены ли те, кто принимает решения, о предельных издержках и предельной выгоде. (*Ключевой вопрос 12.*)

⁹ Crandall R. W. et. al. Regulating the Automobile. Washington: The Brookings Institution, 1986. P. 43.

¹⁰ Economic Report of the President, 1987. Washington, D. C., 1987. P. 188.

¹¹ Leonard J. S. The Impact of Affirmative Action on Employment. // Journal of Labour Economics. October, 1984. P. 439–463.

¹² По оценкам Комиссии по безопасности продуктов США.

Краткое повторение 32-4

♦ Социальное регулирование занимается условиями, в которых производятся товары и услуги, влиянием производства на общество и физическими характеристиками самих товаров.

♦ Критики социального регулирования говорят, что неэкономические цели, неадекватная информация, непреднамеренные побочные эффекты и чрезмерно усердный персонал приводят к издержкам регулирования, превышающим выгоды регулирования.

♦ Защитники социального регулирования указывают на крупные выгоды, вытекающие из политики, которая позволяет не допускать на рынок опасные продукты, уменьшает количество несчастных случаев и смертей на рабочем месте, способствует очищению воды и воздуха и уменьшает дискриминацию при найме на работу.

ПРОМЫШЛЕННАЯ ПОЛИТИКА

В последние годы к антитрестовским законам, промышленному и социальному регулированию прибавилась промышленная политика как отдельная форма действий правительства по отношению к бизнесу. **Промышленная политика** включает в себя действия государства, направленные на обеспечение экономической жизнеспособности определенных фирм или отраслей. Антитрестовские законы, промышленное и социальное регулирование изменяют структуру или ограничивают поведение частных фирм, как правило, уменьшая их доходы или увеличивая издержки. Промышленная политика отстаивает интересы отдельных фирм и отраслей, обычно увеличивая их прибыльность.

Предшественники

Продвижение отдельных отраслей государством имеет долгую и противоречивую историю. В XVII и XVIII вв. европейские государства вели политику, известную под названием «меркантилизм». В основе меркантилизма лежало убеждение, что богатство нации заключается в драгоценных металлах. Так как торговцы получали золото в обмен на экспорт, государства разработали политику продвижения торгового избытка (превышение экспорта над импортом). Эта политика включала тарифы на конечную продукцию, бесплатный импорт ресурсов и обеспечение привилегий монопольной торговли определенным компаниям (таким, как *East India* и *Hudson Bay*). Государства также регулировали технологию производства, чтобы обеспечить качество экспорт-

ных товаров и в целом субсидировали производство в экспортирующих областях.

История Америки полна примеров применения промышленной политики. В XIX в. правительство предоставило железным дорогам землю бесплатно, чтобы стимулировать их продвижение на запад. Это продвижение ускорило экономическое развитие, увеличило производительность, объем национального производства и занятость. Правительство десятилетиями субсидировало американское сельское хозяйство, «вздувая» прибыли в этой отрасли. А огромные расходы правительства на национальную оборону благоприятствовали развитию отрасли, производящей военную технику.

Современный аспект

Последнее время все больше растет беспокойство, что промышленное превосходство США резко сократилось. На американские внутренние рынки хлынул поток иностранной стали, автомобилей, мотоциклов, видеокамер, часов, спортивных товаров и электронного оборудования. Некоторые полагают, что этот импорт означает потерю конкурентоспособности на мировом уровне.

Отмечая успех Японии, многие политики и главы профсоюзов и фирм, но не так много экономистов, ощущают, что США нуждаются в сильной промышленной политике, чтобы прекратить то, что они рассматривают как спад производства. Также эти люди утверждают, что правительству следует играть более прямую и активную роль в определении структуры и состава американской промышленности. Они говорят, что правительство должно использовать ссуды под низкий процент, ссудные гарантии, благоприятствующее налогообложение, субсидии на исследования и разработки и даже защиту от иностранной торговли для ускорения развития «высокотехнологичных» отраслей и для оживления основных производящих отраслей, таких, как сталелитейная. Предполагается, что в результате этого американская экономика достигнет более высокого среднего уровня производительности и станет более конкурентоспособной на мировых рынках.

Хотя федеральное правительство не выработало ясной промышленной политики, существует много примеров конкретных программ, совместимых с этой концепцией.

1. Автомобильная промышленность. Увеличение импорта японских автомобилей в 70-х и 80-х годах создало огромное финансовое давление на производителей американских автомобилей. Федеральное правительство ответило целым рядом действий, направленных на поддержание отрасли. В 1979 г. оно поддержало корпорацию *Chrysler*, предоставив ссудные гарантии на 1,5 млрд дол. финансовым органи-

зациям, у которых эта корпорация занимала деньги, чтобы удержаться на плаву. В середине 80-х годов правительство вело переговоры о «добровольных» экспортных ограничениях на автомобили, импортируемые из Японии. В этих соглашениях японское правительство и автомобильные фирмы согласились ограничить экспорт автомобилей в Америку. В последнее время американское правительство начало проводить субсидируемую исследовательскую программу с американскими автомобилестроителями из «Большой тройки», чтобы сконструировать и начать производить высокоэффективный бензиновый двигатель.

2. Программа «Синтетическое топливо». В ответ на нефтяной кризис в середине 70-х годов правительство разработало субсидированную программу создания альтернативных видов топлива. Много денег ушло на разработку синтетического топлива типа нефти из сланцевой глины и природного газа, получаемого из угля. В целом усилия правительства потерпели крах. В 1991 г. программа была закрыта, после того как на нее было истрачено 1,3 млрд дол. Однако правительство все еще щедро субсидирует отрасль, вырабатывающую этанол из кукурузы.

3. Экспортно-импортный банк. Этот федеральный «банк» субсидирует процентные ставки по ссудам иностранным покупателям американского экспорта. Прямую выгоду от этих субсидий получают американские экспортеры товаров, покупаемых в кредит. В результате субсидий уменьшается суммарная цена (цена продукции плюс процент по ссуде) для иностранного покупателя.

4. Консорциум *Sematech*. В 1987 г. правительство и отрасль организовали консорциум, называемый *Sematech*, позволяющий производителям полупроводников (микросхем) объединяться, не подвергаясь действию антитрестовских законов, чтобы вести совместные исследования и делиться производственными технологиями. Целью было усиление способности данной отрасли более эффективно конкурировать с японскими фирмами. В целом считается, что эти усилия привели к намеченной цели.

5. Технология плоского стекла. В 1994 г. администрация Клинтона объявила о выделении 1 млрд дол., чтобы помочь отрасли конкурировать с Японией в области разработки плоских экранов компьютеров. В то время рыночная доля США составляла только 3%; на рынке доминировали компания *Sharp* и другие японские компании. Поскольку такие экраны имеют много высокотехнологичных военных применений, администрация оправдывала эту крупную субсидию потребностями национальной обороны. Однако очевидно, что субсидия имеет отношение к промышленной политике, а не только к национальной обороне.

Противоречивость

Противники промышленной политики поднимают несколько проблем.

1. Деиндустриализация? Произошла ли в действительности деиндустриализация США? Настолько ли сократился производственный сектор, чтобы субсидии отраслям были оправданными? Из статистических данных следует, что этого не произошло. Хотя состав производимой продукции изменился, совокупное производство соответствует той же доле ВВП (20%), что и в 1950 г. Аналогично доля производства в национальных расходах на новые заводы и оборудование была примерно одинаковой в 1950 и 1994 гг. Доля занятых в производстве уменьшилась за период 1950–1994 гг. с 34 до 15% суммарной занятости, но это скорее отражает рост производительности труда, чем спад производства.

2. Иностранный опыт. Странники промышленной политики приводят в качестве примера Японию и ее Министерство международной торговли и промышленности (*MITI*). После второй мировой войны Япония добилась быстрого экономического роста, успешно проникла на мировые рынки и имела широко пропагандируемую промышленную политику. Тем не менее вклад промышленной политики в успех Японии не ясен. Субсидии некоторым японским отраслям явно привели их к успеху (полупроводники, инструменты, сталь, судостроение). В других отраслях японская промышленная политика к успеху не привела (выплавка алюминия, нефтехимические продукты, телевидение с высоким разрешением). В некоторых случаях японские отрасли успешно развивались и без государственной поддержки (электроника, мотоциклы).

Критики отмечают, что *MITI* безуспешно пыталось воспрепятствовать расширению деятельности компаний *Honda* и *Mazda* за пределами Японии. Кроме того, хотя государственная поддержка дала фору японским фирмам в разработке телевизоров с высоким разрешением, американские производители применили лучшую технологию, оставив Японию далеко позади в разработке этой новой продукции.

Европейская промышленная политика также не приводила к постоянному успеху. Хотя Европа успешно субсидировала разработку гражданских самолетов аэробусов, субсидирование разработки сверхзвуковых транспортных самолетов закончилось провалом.

3. Рынки и политика. Хотя возможность заблокировать рыночный механизм с помощью продвижения избранных отраслей выглядит привлекательной, критики не уверены в способности государства определить, какие отрасли будут выигравшими или проигравшими. Вопрос состоит в том, имеют ли частные

инвесторы, использующие рынки капиталов, лучшую способность к предвидению, чем государственные чиновники, при определении того, на что направлять инвестиции. Критики утверждают, что частные инвесторы имеют больше побуждений получить максимально точную информацию о будущем различных отраслей и технологий при вложении своих собственных денег, чем государственные чиновники при вложении денег *налогоплательщиков*.

Более того, разве не может правительство использовать свою власть, выделяя инвестиции таким образом, чтобы добиться политической поддержки от субсидируемых отраслей? Может случиться, что экономические цели увеличения промышленной эффективности и поощрения экспорта могут быть принесены в жертву политической цели — переизбрания на следующих выборах. Есть опасения, что расширение промышленной политики может привести к псевдосоциализму — государственной поддержке или владению убыточными отраслями, умирающими компаниями и неэффективными технологиями.

Сторонники промышленной политики возражают, что многие ведущие американские продукты были разработаны при непосредственной поддержке государства, в частности в счет расходов на национальную оборону. Примерами являются гражданское самолетостроение, суперкомпьютер, компьютерная «мышь» и информационная система Интернет. Они утверждают, что промышленная политика, направленная на ключевые высокотехнологичные применения в частном секторе облегчает усилия, направленные на предпринимательскую деятельность, и резко увеличивает динамическую эффективность, связанную с рыночной системой. Субсидируя исследования и нововведения, промышленная политика уменьшает риск, возникающий при внедрении новых технологий. Эти технологии часто подстегивают дополнительные продукты и абсолютно новые отрасли, увеличивая национальную производительность труда, уровень жизни и конкурентоспособность на международном уровне. (*Ключевой вопрос 14.*)

РЕЗЮМЕ

1. Доводы против промышленной концентрации опираются на утверждения, что она: а) вызывает нерациональное размещение ресурсов; б) замедляет темп научно-технического прогресса; в) способствует неравенству в доходах; г) представляет собой угрозу политической демократии.

2. Защита промышленной концентрации строится вокруг следующих аргументов: а) фирмы приобрели свои большие рыночные доли, предлагая продукты лучшего качества; б) межотраслевая и иностранная конкуренция, так же как и потенциальная конкуренция со стороны вновь входящих в отрасль компаний, делает американские отрасли более конкурентными, чем обычно считается; в) некоторая степень монополии может быть необходима для реализации эффекта масштаба; г) монополии являются технологически прогрессивными.

3. Краеугольным камнем антитрестовской политики являющийся закон Шермана 1890 г. и закон Клейтона 1914 г. Закон Шермана устанавливает, что «любое соглашение, объединение... или тайный сговор, имеющие целью ограничение торговли между несколькими штатами... объявляются... незаконными» и что любое лицо, которое монополизировало или пытается монополизировать межштатную торговлю, виновно в совершении преступления.

4. Закон Клейтона был призван усилить и сделать более определенными положения закона Шермана. С этой целью закон Клейтона провозгласил, что ценовая дискриминация, принудительные соглашения, межкорпорационное участие в капиталах посредст-

вом владения акциями друг друга и «переплетающиеся» директораты являются незаконными, когда вследствие этих действий ослабляется конкуренция.

5. По Закону о Федеральной комиссии по торговле 1914 г. была создана комиссия для расследования нарушений антитрестовского законодательства и предотвращения применения «нечестных методов конкуренции». Будучи уполномоченной издавать запретительные предписания, комиссия также выступает как контролирующий орган в отношении предоставления ложной и вводящей в заблуждение информации о продуктах.

6. Закон Селлера — Кефопера, принятый в 1950 г., запрещает одной фирме приобретать активы другой фирмы, если результатом является ослабление конкуренции.

7. Вопросы применения антитрестовских законов включают в себя: а) проблему определения того, судить ли об отрасли по ее структуре или поведению; б) определение границ и размера рынка доминирующей фирмы; в) сравнение выигрыша от применения антитрестовских законов по отношению к другим желательным целям, например уравниванию экспорта и импорта, консолидации национальной оборонной промышленности и поощрению новых технологий.

8. Чиновники, следящие за соблюдением антитрестовского законодательства, скорее будут бороться с фиксацией цен и горизонтальным слиянием крупных фирм, чем дробить существующие рыночные структуры.

ПОСЛЕДНИЙ ШТРИХ

ДЕРЕГУЛИРОВАНИЕ АВИАЛИНИЙ

Возможно, наиболее известным примером дерегулирования является Закон о дерегулировании авиалиний 1978 г. Ранее Соввт по гражданской авиации контролировал цены на билеты и входение в отрасль. Деревулирование дало авиалиниям свободу в установлении цен, выборе маршрутов и позволило новым фирмам конкурировать со старыми. Было ли дерегулирование авиалиний успешным?

Хотя дерегулирование авиалиний произошло почти два десятилетия назад, они продолжают приспосабливаться к последствиям дерегулирования. Тем не менее некоторые аспекты уже прояснились.

Билеты. Деревулирование оказывало давление, понижающее цену билетов, и в целом цены на билеты росли медленнее, чем общий уровень цен. В частности, билеты со скидкой стали более доступны и цена их снизилась.

В настоящее время реальная цена на билеты в среднем на 20% ниже, чем до дерегулирования. Конечно, снижение цен на билеты не было одинаковым на всех рынках авиабилетов. В некоторых городах цены на билеты были снижены сильнее, чем в других.

Дерегулирование привело к снижению цен на билеты по двум причинам. Во-первых, цены сбила конкуренция между воздушными перевозчиками. До дерегулирования цены на билеты значительно превосходили средние суммарные издержки (ATC) обслуживания пассажиров. Конкуренция снизила цены и экономическую прибыль; цены приблизились к ATC. Во-вторых, конкуренция побудила фирмы к снижению издержек. Система радиальных маршрутов, напоминающая спицы велосипедного колеса, сократила издержки за счет

того, что позволила использовать маленькие самолеты на «спицах», а широкофюзеляжные — между аэропортами-«втулками». Использование широкофюзеляжных самолетов приводит к меньшим издержкам на человеко-милю, чем использование небольших самолетов.

Кроме того, входение в отрасль других авиалиний, не принадлежащих к союзу, вынудило основных перевозчиков вести переговоры со своими профсоюзами о снижении заработной платы. Некоторые авиалинии установили двухъярусную систему оплаты, платя новым работникам меньше, чем опытным служащим. Профсоюзные инструкции были сделаны более гибкими для увеличения производительности труда и снижения издержек. Авиалинии все больше передают работу по субподряду внешним компаниям, имеющим более низкие издержки.

Обслуживание и безопасность. Хотя некоторые крупные авиалинии перестали обслуживать несколько небольших городов, самолеты местных авиалиний восполнили этот пробел. Система «спиц» и «втулки» способствовала увеличению частоты полетов в большинстве городов, а также сокращению числа пересадок для пассажиров. Показатели качества обслуживания, типа «количество жалоб на 100 000 пассажиров», в настоящее время значительно ниже, чем в эпоху регулирования.

В качестве отрицательных последствий можно указать, что более частые остановки, необходимые в городах-«втулках», увеличили среднее время перелета между городами. Кроме того, увеличив интенсивность движения, дерегулирование привело к большей загруженности аэропортов и, как следствие, более частым и более длительным задержкам вылетов.

9. В отношении сельского хозяйства, рынка труда, выдачи лицензий на профессиональную деятельность, патентов и установления внешнеторговых барьеров политика правительства имела тенденцию к ограничению конкуренции.

10. Цель отраслевого регулирования состоит в том, чтобы защитить общество от рыночной власти естественных монополий путем регулирования цен и качества обслуживания. Критики утверждают, что отраслевое регулирование благоприятствует неэффективности и росту издержек и что во многих случаях оно учреждает легальный картель для регулируемых фирм. Законодательство, принятое в конце 1970-х и в 1980-е годы, привело в той или иной степени к дерегулированию авиалиний, грузовых автоперевозок, банковского дела, железных дорог, телевизионного вещания. Исследования показывают, что дерегулирование приносит заметный ежегодный выигрыш для общества из-за более низких цен, меньших издержек и увеличения выпуска.

11. Социальное регулирование занимается обеспечением безопасности продукции и условий труда, борьбой с загрязнением и обеспечением экономических возможностей. Критики утверждают, что фирмы и так регулируются избыточно в том смысле, что предельные затраты превышают предельную выгоду, а сторонники оспаривают это утверждение.

12. Промышленная политика включает в себя действия правительства, способствующие экономической жизнеспособности определенных отраслей или фирм. Сторонники промышленной политики считают ее способом усиления промышленного сектора, ускорения развития новых технологий, увеличения производительности и конкурентоспособности на мировом уровне. Противники обвиняют промышленную политику в том, что она подменяет капризами политиков и бюрократов пристальное исследование предпринимателей и руководства фирм при размещении ресурсов общества.

Существуют противоречивые данные относительно того, увеличило ли дерегулирование безопасность полетов. Большой объем авиаперевозок привел к большему числу случаев, когда самолеты чуть не столкнулись в воздухе. Но количество несчастных случаев со смертельным исходом на вивилиниях в настоящее время гораздо ниже, чем перед дерегулированием. Более того, по оценкам, дерегулирование ежегодно предотвращает около 800 смертей на автомобильных дорогах, так как из-за более низких цен на билеты люди предпочитают передвижение на самолете более опасному передвижению в автомобиле.

Структура отрасли. Деревулирование авиалиний вначале привело к вхождению в отрасль многих новых фирм. Но за последние несколько лет в отрасли произошел «отбор», в результате которого многие фирмы потерпели неудачу, а другие слились с более сильными конкурентами. В 1994 г. *American*, *United* и *Delta* отвечали за 60% рынка обслуживания пассажиров на внутренних линиях. Более того, в некоторых частях отрасли по-прежнему наблюдаются избыточные емкости и крупные экономические потери. Пока что консолидация отрасли не принесла постоянной прибыльности, движ для доминирующих фирм.

Увеличение концентрации в отрасли авиаперевозок вызывает большой беспокойство. Некоторые считают, что консолидация в данной отрасли может повредить целям дерегулирования. Исследования показывают, что цены на билеты в аэропортах с преобладанием одной или двух авиакомпаний на 25% выше, чем в аэропортах с более сильной конкуренцией. Более того, вхождение в отрасль новых перевозчиков осуществляется с большим трудом, чем предсказывало большинство экономистов. Недостаточная емкость

аэропортов означает, что рынок авиалиний не является полностью конкурентным. Фирмы, желающая выйти на определенный рынок из-за возможности получения экономических прибылей, не может сделать этого, так как долгосрочные договоры аренды позволяют существующим авиакомпаниям полностью контролировать аэропорты.

Тактика авиалиний также затрудняет успешное вхождение в отрасль новых фирм. Системы резервирования билетов, разработанные основными перевозчиками, часто помещают их собственные полеты в приоритетную позицию в компьютерных, используемых транспортными агентствами. Программы частых перелетов – скидки, основанные на суммарной длине полетов, – побуждают пассажиров использовать существующих перевозчиков вместо новых. Кроме того, выравнивание цен на билеты затрудняет для новых фирм привлечение клиентов путем снижения цен на билеты.

Заклучение. Хотя еще рано делать окончательные выводы о результатах дерегулирования авиалиний, большинство экономистов в настоящее время считают его результаты положительными. Несмотря на то что во время спада 1990–1991 гг. и сразу после него авиакомпании потеряли миллиарды долларов, выжившие компании постепенно увеличивают прибыльность. Кроме того, хотя вхождение в отрасль затруднено, имеется несколько успешных случаев. В частности, компания *Southwest Airlines* увеличила количество своих прямых перелетов по низким ценам. По оценкам федерального правительства, дерегулирование авиалиний в 80-х годах принесло чистый выигрыш обществу в 100 млрд дол. Как мы отмечали в этой главе, дерегулирование авиакомпаний в настоящее время ежегодно приносит обществу от 13,7 млрд до 19,7 млрд дол.

ТЕРМИНЫ И ПОНЯТИЯ

Горизонтальные, вертикальные
и конгломератные слияния (*horizontal, vertical,
and conglomerate mergers*)

«Дело *Alcoa*» (*Alcoa case*)

«Дело *U.S. Steel*» (*U.S. Steel case*)

Естественная монополия (*natural monopoly*)

Закон Клейтона (*Clayton Act*)

Закон о Федеральной комиссии по торговле
(*Federal Trade Commission Act*)

Закон Селлера–Кефавера (*Celler-Kefauver Act*)

Закон Уилера–Ли (*Wheeler-Lea Act*)

Закон Шермана (*Sherman Act*)

Запретительное предписание
(*cease-and-desist order*)

Иностранная конкуренция (*foreign competition*)

Межотраслевая конкуренция (*interindustry
competition*)

Отраслевое регулирование (*industrial regulation*)

Патентные законы (*patent laws*)

«Переплетающиеся» директораты (*interlocking
directorates*)

Потенциальная конкуренция (*potential competition*)

Правило разумного подхода (*rule of reason*)

Принудительные соглашения (*tying contracts*)

Промышленная концентрация (*industrial
concentration*)

Промышленная политика (*industrial policy*)

Социальное регулирование (*social regulation*)

Теория регулирования в интересах общества
(*public interest theory of regulation*)

Теория регулирования с помощью
легального картеля (*legal cartel theory
of regulation*)

Фактические нарушения (*per se violations*)

«Целлофановое дело *Du Pont*» (*Du Pont cellophane
case*)

ВОПРОСЫ И УЧЕБНЫЕ ЗАДАНИЯ

1. Допустим, что вы президент корпорации *General Motors* или *Ford*. Расскажите о вашем отношении к промышленной концентрации. Теперь предположим, что вы представитель организации потребителей, пытающейся убедить комитет Конгресса, что промышленная концентрация представляет собой важный фактор повышения цен. Оцените результаты промышленной концентрации.

2. **Ключевой вопрос.** Опишите основные положения законов Шермана и Клейтона. Кто является ответственным за проведение этих законов в жизнь?

3. Кратко укажите основную проблему, содержащуюся в «Деле *U.S. Steel*», «Деле *Alcoa*» и «Целлофановом деле *Du Pont*». Какие спорные вопросы в реализации антitrustовского законодательства связаны с этими делами?

4. Объясните, каким образом неуклонное применение антitrustовских законов может войти в противоречие: а) с продвижением экспорта для достижения торгового баланса; б) со снижением расходов в оборонной промышленности; в) с поощрением новых технологий. Видите ли вы какие-нибудь опасности избирательного использования антitrustовских законов, составляющего часть промышленной политики?

5. **Ключевой вопрос.** Как вы думаете, стали бы реагировать власти, отвечающие за соблюдение антitrustовского законодательства: а) на предполагаемое слияние корпораций *Ford* и *Chrysler*; б) на факты тайных встреч подрядчиков для того, чтобы договориться о ценах на выполнение проектов строительства шоссе; в) на предполагаемое слияние крупного производителя обуви и сети розничных обувных магазинов; г) на предполагаемое слияние небольшой страховой компании и производителя конфет.

6. Предположим, что намечаемое слияние фирм приведет одновременно к ослаблению конкуренции и уменьшению издержек на единицу продукции благодаря большей степени реализации эффекта масштаба. Считаете ли вы, что такое слияние следовало бы разрешить?

7. В 1986 г. компания *Pepsi*, которая в настоящее время обладает 28% рынка безалкогольных напитков, предполагала приобрести компанию *Seven-Up*. Вскоре после этого компания *Coca-Cola*, имеющая 39% рынка, продемонстрировала готовность приобрести компанию *Dr. Pepper*. Компании *Seven-Up* и *Dr. Pepper* контролировали около 7% рынка каждая. Было ли, по вашему мнению, уместным решение правительства воспрепятствовать этим слияниям?

8. «Антitrustовские законы служат для того, чтобы штрафовать эффективно управляемые фирмы». Согласны ли вы с этим утверждением?

9. «О желательности для общества любого данного делового предприятия следует судить не на основании структуры отрасли, в которой оно действует, а скорее на основании рыночного функцио-

нирования и поведения этой фирмы». Критически проанализируйте это положение.

10. **Ключевой вопрос.** Какие типы отраслей следует подвергать отраслевому регулированию? Какие специфические проблемы оно порождает? Почему регулируемая естественная монополия могла бы использовать неэффективную комбинацию капитала и труда?

11. В свете проблем регулирования естественных монополий сравните оптимальное с социальной точки зрения (по предельным издержкам) и справедливое с точки зрения прибыли ценообразование, вернувшись к рис. 24-8. Предположив, что для покрытия убытков, связанных с ценообразованием по предельным издержкам, может быть использована государственная субсидия, какую политику ценообразования вы бы избрали? Какие проблемы могли бы повлечь за собой эти субсидии?

12. **Ключевой вопрос.** Чем социальное регулирование отличается от отраслевого регулирования? Какие типы издержек и выгод связаны с социальным регулированием?

13. Ниже приводятся исследовательские оценки средней стоимости спасения человеческой жизни благодаря трем специальным социальным предписаниям: выполнение правила безопасности автомобильной рулевой колонки, введенного в 1967 г., обходится в 100 тыс. дол. на каждую спасенную жизнь; соблюдение принятого в 1979 г. Управлением по санитарному надзору за качеством пищевых продуктов и медикаментов запрета на использование *DES* (поскольку существует подозрение, что это средство вызывает рак) в корме для крупного рогатого скота стоит 132 млн дол. на одну спасенную жизнь; предлагаемые Управлением по охране окружающей среды ограничения на применение диоксинов и растворителей на почве стоят 3,5 млрд дол. на каждую спасенную жизнь¹³. Учитывая данную информацию, одобряете ли вы каждое из этих социальных предписаний? Если нет, то почему? Обсудите следующее утверждение: «Подразумевается, что при установлении стандартов безопасности для продуктов учитывается и цена человеческой жизни».

14. **Ключевой вопрос.** Что такое промышленная политика и чем она отличается от антitrustовских законов, промышленного регулирования и социального регулирования? Почему фирмы лучше относятся к промышленной политике, чем к другим вышеперечисленным способам регулирования? Приведите пример промышленной политики. Каковы доводы «за» и «против» ее применения?

15. («Последний штрих».) Когда мы говорим, что в отрасли авиаперевозок было произведено дерегулирование, то что это означает? Какое влияние оказало дерегулирование на цены билетов, качество обслуживания и безопасность, структуру отрасли? Некоторые говорят, что «присяжные по-прежнему недовольны дерегулированием авиалиний». Расскажите, что, по вашему мнению, это должно означать.

¹³ Economic Report of the President, 1987. P. 183.

Неэластичный спрос на сельскохозяйственную продукцию. В большинстве развитых стран ценовая эластичность спроса на сельскохозяйственную продукцию довольно низка. Для этой продукции в целом коэффициент эластичности находится в диапазоне 0,20–0,25. Исходя из этих чисел можно предположить, что цены на сельскохозяйственную продукцию должны снизиться, по крайней мере, на 40–50%, чтобы потребители увеличили закупки хотя бы на 10%. Очевидно, что потребители слишком низко оценивают дополнительную сельскохозяйственную продукцию по сравнению с альтернативными товарами.

Почему это так? Вспомним, что основным фактором, снижающим эластичность спроса, является заменяемость продукции. Когда цена продукта падает, потребитель стремится заменить *этим* продуктом другие, цена на которые не снизилась. Но в богатых странах масштаб «эффекта замены» продовольственных товаров весьма невелик. Люди не будут есть больше 5–6 раз в день только потому, что относительная цена сельскохозяйственной продукции снизилась. На способность организма потреблять продукты накладываются жесткие биологические ограничения.

Неэластичность спроса на сельскохозяйственную продукцию можно также объяснить с позиций теории снижения предельной полезности. В богатом обществе население в целом сыто и хорошо одето, то есть относительно насыщено сельскохозяйственной продукцией. Поэтому дополнительное производство сельскохозяйственной продукции стремительно снижает его предельную полезность. Необходимо очень сильно снизить цены для того, чтобы добиться незначительного увеличения потребления. Кривая *D* на рис. 33-1 отражает неэластичность спроса на сельскохозяйственную продукцию.

Колебания объема продукции. Неэластичный спрос на сельскохозяйственную продукцию превращает небольшие изменения объемов ее производства в ощутимо значимые изменения цен на нее и доходов. Фермеры могут управлять объемами производства, но в достаточно ограниченных пределах. Во-первых, наводнения, засухи, неожиданные заморозки, вредители и прочие бедствия могут стать причиной плохого урожая, в то время как хорошие погодные условия могут дать очень хороший урожай. Фермеры, естественно, не могут контролировать погодные условия, но тем не менее они могут заметно влиять на производство своей продукции.

Во-вторых, из-за высококонкурентной природы сельского хозяйства фермеры не могут создавать крупных объединений для контроля объема производства. Если бы миллионы разбросанных по стране независимых производителей волею случая засеяли

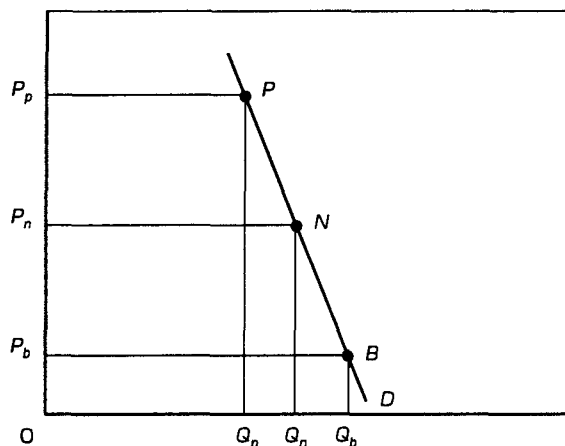


Рисунок 33-1. Влияние изменений объема производства на цены и доходы фермеров

Из-за неэластичности спроса на сельскохозяйственную продукцию относительно небольшие изменения объема продукции (от Q_n до Q_p или Q_b) вызовут достаточно ощутимые изменения цен (от P_n до P_p или P_b) и доходов (от OP_nNQ_n до OP_pPQ_p или OP_bBQ_b).

необычно малую или необычно большую часть своей земли, то даже при нормальных погодных условиях это привело бы соответственно к необычно малому или необычно большому урожаю.

Объединив нестабильность производства сельскохозяйственной продукции с неэластичным спросом на нее, мы увидим причину нестабильности цен на эту продукцию и доходов фермеров. Даже если мы предположим, что рыночный спрос на сельскохозяйственную продукцию в точке *D* будет стабильным, неэластичность цен преобразует небольшие колебания объема производства в относительно значительные изменения цен и доходов. Например, предположим, что при «нормальном» урожае Q_n будет установлена и «нормальная» цена P_n и «нормальный» доход фермера в размере OP_nNQ_n . Но очень высокий или очень низкий урожай вызовет заметные отклонения от этих «нормальных» цен и доходов. Такой вывод вытекает из неэластичности спроса на сельскохозяйственную продукцию.

Если погодные условия будут благоприятными, а полученный урожай — достаточно высоким, Q_b , то доходы фермеров сократятся с OP_nNQ_n до OP_bBQ_b . При неэластичном спросе увеличение проданного количества продукции будет сопровождаться *непропорционально большим* снижением цены. В результате суммарные поступления, то есть суммарный доход, фермеров сократятся.

Аналогичным образом в целом плохой урожай, вызванный, например, засухой, может заметно увеличить фермерские доходы. Плохой урожай Q_p увеличит совокупный доход с OP_nNQ_n до OP_pPQ_p . Уменьшение объема продукции при неэластичном спросе

вызовет непропорциональный рост цен. Как ни странно, для фермеров в целом плохой урожай может быть выгодным, а хороший может создать дополнительные трудности. Выводы: *при стабильном рыночном спросе на сельскохозяйственную продукцию неэластичность спроса превращает относительно небольшие изменения объема ее производства в достаточно значимые изменения цен и доходов.*

Колебания внутреннего спроса. Другой аспект краткосрочной нестабильности доходов фермеров связан с изменением положения кривой спроса на сельскохозяйственную продукцию. Предположим, что каким-то образом объем производства стабилизировался на некотором «нормальном» уровне Q_n на рис. 33-2. Из-за неэластичности спроса его краткосрочные колебания, вызванные, вероятно, циклическими изменениями в экономике, приведут к тому, что данному объему производства будут соответствовать совсем другие цены и доходы.

Небольшое снижение спроса с D_1 до D_2 сократит доход фермеров с OP_1aQ_n до OP_2bQ_n . Относительно небольшое снижение спроса приносит фермерам заметно меньшее количество денег за то же самое количество продукции. И наоборот, небольшое увеличение спроса — с D_2 до D_1 — будет сопровождаться столь же резким увеличением доходов при том же количестве продукции. Эти резкие колебания цены и дохода происходят из-за того, что спрос на сельскохозяйственную продукцию неэластичен.

Хочется возразить, что резкое снижение цен на сельскохозяйственную продукцию, сопровождающее уменьшение спроса, вынудит многих фермеров прекратить свою деятельность, что сократит в дальнейшем суммарный объем продукции и смягчит падение цен и доходов. Но сельскохозяйственное производство мало чувствительно к изменениям цен, так как фиксированные затраты фермеров оказываются достаточно высокими в сравнении с переменными затратами. Рентные платежи, налоги и выплата процентов по ипотечному кредиту под залог земли, зданий и оборудования — вот основные издержки фермера. Это — фиксированные платежи. Более того, предложение рабочей силы со стороны фермера и его семьи тоже можно считать фиксированным. Пока фермеры остаются на своих фермах, они не могут сократить эти издержки, уволив, например, самих себя! Это означает, что их переменные издержки идут на оплату труда только относительно небольшого числа помощников, которых они могли бы нанять, плюс расходы на семена, удобрения и горючее. Из-за большого количества фиксированных затрат фермеры почти всегда остаются в выигрыше, когда обрабатывают свою землю, а не сидят без дела и вносят только фиксированные платежи.

Нестабильный иностранный спрос. Зависимость американского сельского хозяйства от мировых рын-

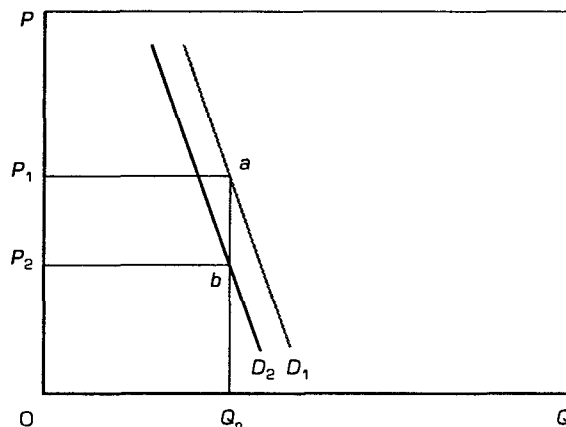


Рисунок 33-2. Влияние изменения спроса на цены и доходы фермеров

Из-за весьма неэластичного спроса на сельскохозяйственную продукцию небольшое изменение спроса (с D_1 до D_2) вызовет резкое изменение цен (с P_1 до P_2) и доходов фермеров (с OP_1aQ_n до OP_2bQ_n), соответствующих данному объему производства Q_n .

ков является дополнительным источником нестабильности спроса. Доходы американских фермеров зависят от изменений погоды и размера урожая в других странах. Аналогично циклические колебания доходов, например в Европе и Японии, могут изменить спрос на американскую сельскохозяйственную продукцию. То же самое может произойти и в результате изменений экономической политики других стран. Если страны Западной Европы решат обеспечить своих фермеров большей защитой от иностранной (американской) конкуренции, американские фермеры будут иметь меньше доступа на эти рынки и экспортный спрос на сельскохозяйственную продукцию упадет. Международная политика также вносит свой вклад в нестабильность спроса. Изменение политических отношений между Соединенными Штатами и Советским Союзом привело к резкому росту продаж американского зерна в начале 70-х годов и сокращению продаж — в конце 70-х годов. Важную роль может играть изменение международного курса доллара. Снижение курса доллара в 70-х годах увеличило спрос на американскую сельскохозяйственную продукцию, в то время как повышение курса доллара в начале 80-х годов снизило международный спрос.

Подведем итоги: увеличение относительной важности экспорта способствовало повышению нестабильности спроса на американскую сельскохозяйственную продукцию. На объем ее экспорта влияют не только погода, колебания доходов и экономическая политика за границей, но также международная политика и колебания курса доллара. (*Ключевой вопрос 1.*)

На рис. 33-3 показан подсчитанный Министерством сельского хозяйства индекс цен с поправкой на инфляцию, установленных за полевые культуры и домашний скот на протяжении большей части столетия. Ясно видна краткосрочная проблема — нестабильность цен. Видна и долгосрочная проблема — снижение цен на сельскохозяйственную продукцию. Эту проблему мы рассмотрим ниже.

Долгосрочная проблема: сокращающаяся отрасль

К ценовой неэластичности спроса должны быть добавлены еще две характеристики рынков сельскохозяйственной продукции. Это позволит объяснить, почему сельское хозяйство сегодня представляет собой сокращающуюся отрасль.

1. С течением времени в связи с техническим прогрессом предложение сельскохозяйственной продукции резко возросло.

2. Спрос на сельскохозяйственную продукцию с течением времени возрастал относительно медленно, так как он неэластичен по доходам.

Технология и рост предложения. Когда неэластичный по цене и медленно растущий спрос на сельскохозяйственную продукцию сопровождается быстрым увеличением предложения, то возникает постоянная тенденция к снижению цен и доходов фермеров.

Высокие темпы технического прогресса, особенно после первой мировой войны, привели к значительному увеличению предложения сельскохозяйственной продукции. Технический прогресс имеет различные проявления: электрификация и механи-

зация ферм, улучшение технологии обработки земли и сохранения почв; ирригация, получение гибридных сельскохозяйственных культур, доступность хороших удобрений и инсектицидов; улучшение селекции и ухода за домашними животными.

Технический прогресс в сельском хозяйстве был весьма значительным. Объем капитала, приходящегося на одного работника, за период 1930–1980 гг. увеличился в 15 раз, что привело к пятикратному увеличению площади земли, обрабатываемой одним фермером. Самым простым общим показателем является все увеличивающееся число людей, которых может прокормить один фермер. В 1820 г. один работник производил объем продукции, достаточный для того, чтобы прокормить и одеть четырех человек; к 1947 г. — 14 человек. В 1994 г. каждый фермер производил продукцию, достаточную для обеспечения 125 человек! Нет сомнений в том, что производительность сельского хозяйства значительно выросла; после второй мировой войны она росла *вдвое* быстрее, чем в остальных отраслях экономики.

Следует отметить, что технический прогресс произошел в значительной степени *не* по инициативе фермеров, а явился результатом финансируемых правительством исследовательских и образовательных программ и усилий производителей сельскохозяйственной техники. Сельскохозяйственные колледжи, опытные станции, представители Службы развития сельского хозяйства в графствах, Министерство сельского хозяйства, исследовательские отделы фирм являются первичным источником технического прогресса в американском сельском хозяйстве.

Отстающий спрос. Рост спроса на сельскохозяйственную продукцию оказался значительно ниже рос-

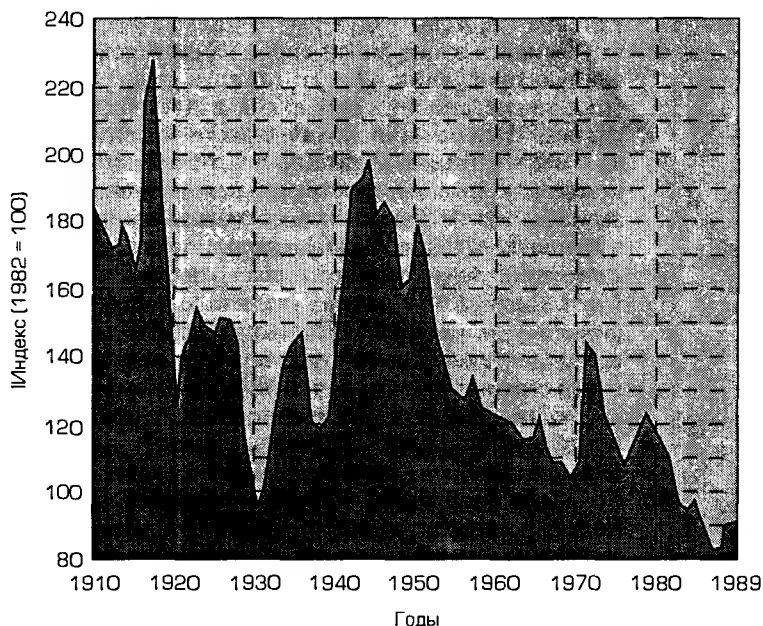


Рисунок 33-3. Индекс реальных цен на продукцию, производимую фермерами

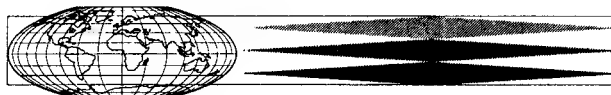
Поведение цен на сельскохозяйственную продукцию на протяжении XX в. отражает как их нестабильность, так и снижение. Все цены на конкретные полевые культуры и домашний скот, составляющие этот индекс, обладают сходной тенденцией к снижению, а большинство имеют даже более выраженную краткосрочную изменчивость.

та ее предложения, вызванного техническим прогрессом. Почему так произошло? Ответ кроется в двух главных факторах, определяющих спрос на сельскохозяйственную продукцию, — доходах и росте численности населения.

Неэластичный спрос по доходу. В менее развитых странах потребители должны выделять большую часть своих скудных доходов на приобретение продуктов сельского хозяйства и одежду, чтобы поддерживать существование. Но по мере того как доход поднимается над уровнем прожиточного минимума, а проблема голода в конце концов уступает место проблеме ожирения, снижаются и темпы роста расходов потребителей на питание. Как только желудок потребителя наполнен, его мысли обращаются к «прелестям жизни», которыми обеспечивает промышленность, а не сельское хозяйство. Экономический рост в Соединенных Штатах способствовал значительному увеличению среднего дохода на душу населения по сравнению с прожиточным минимумом. В результате *рост доходов американских потребителей сопровождается меньшим в пропорциональном выражении увеличением расходов на сельскохозяйственную продукцию.*

Если использовать специальную терминологию, то спрос на сельскохозяйственную продукцию является *неэластичным по доходу*, то есть спрос на большинство видов продукции совершенно нечувствителен к увеличению доходов. Приблизительные подсчеты показывают, что 10%-ный рост реального дохода на душу населения (после уплаты налогов) влечет за собой увеличение потребления сельскохозяйственной продукции не более чем на 2%. Свойства некоторых товаров, например картофеля или свиного сала, могут уступать свойствам других; это значит, что по мере роста доходов покупки этих товаров могут фактически *сокращаться* (см. гл. 3).

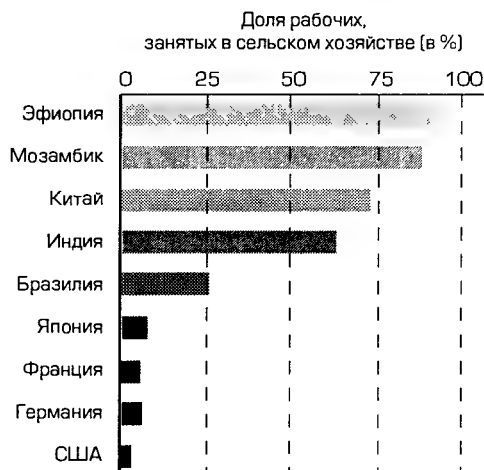
Рост численности населения. Динамика численности населения представляет собой несколько иную проблему. Несмотря на то что после достижения минимального уровня дохода потребление продовольствия и сельскохозяйственного сырья индивидуальным потребителем станет величиной относительно постоянной, рост числа потребителей, очевидно, будет означать увеличение спроса на сельскохозяйственную продукцию. В наиболее развитых странах спрос на эту продукцию растет темпами, которые приблизительно соответствуют темпам роста населения. Но прирост населения и относительно небольшое увеличение объема покупок сельскохозяйственной продукции, сопровождающее повышение доходов, настолько незначительны, что не могут перекрыть соответствующее увеличение производства сельскохозяйственной продукции. Кроме того, коэффициент рождаемости снижается, и рост населения Соединенных Штатов в последние десятилетия серьезно замедлился.



МЕЖДУНАРОДНЫЙ РАКУРС 33-1

Доля рабочей силы, занятой в сельском хозяйстве

В сельском хозяйстве богатых стран занята меньшая доля рабочей силы, чем в бедных. Поскольку рабочая сила бедных стран занята в основном производством пищи и сырья для населения, остается относительно мало рабочей силы для строительства жилья, школ, автомобилей и создания других товаров и услуг, соответствующих высокому уровню жизни.



Источник: United Nations, Human Development Report, 1994. P. 162–163 (данные за 1990–1992 гг.).

Графическое изображение. Изменения предложения и спроса, наряду с неэластичностью спроса на сельскохозяйственную продукцию, способствовали снижению фермерских доходов. Это положение иллюстрирует рис. 33-4, на котором показан значительный рост предложения и сравнительно умеренный прирост спроса. Из-за неэластичности спроса на сельскохозяйственную продукцию изменения привели к резкому падению цен на продукцию фермеров, сопровождающемуся относительно небольшим приростом объема продаж. Поэтому доходы фермеров имеют тенденцию к понижению. На рисунке размер дохода до прироста предложения (показан прямоугольником OP_1AQ) превышает фермерский доход после прироста предложения (OP_1BQ_1). «Потеря» дохода P_1PAC полностью не компенсируется «приростом» дохода $QCBQ_1$. При данном неэластичном спросе на сельскохозяйственную продукцию увеличение ее предложения относительно спроса сформировало устойчивую тенденцию падения доходов фер-

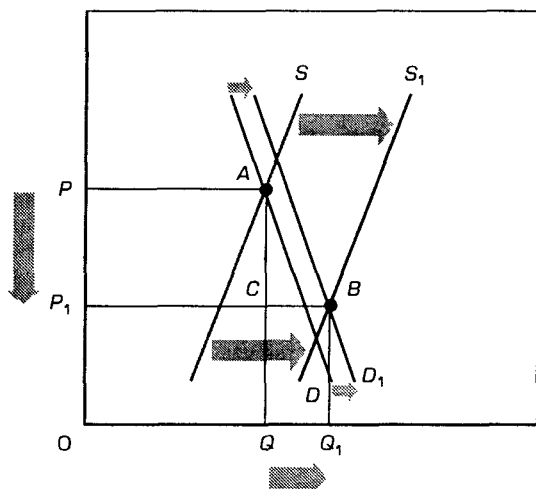


Рисунок 33-4. Графическое отображение долгосрочной фермерской проблемы

В долгосрочном периоде рост спроса на сельскохозяйственную продукцию (с D до D_1) отстает от роста ее предложения (с S до S_1), обусловленного техническим прогрессом. Поскольку спрос на сельскохозяйственную продукцию неэластичен, изменения соотношения спроса и предложения еще более снижают цены (с P до P_1) и доходы (с $OPAQ$ до OP_1BQ_1).

меров в сравнении с доходами в несельскохозяйственном секторе экономики.

Последствия. Последствия такого развития были именно такими, как можно было предсказать исходя из модели совершенной конкуренции. В результате сложившегося соотношения спроса и предложения доходы ферм в период после второй мировой войны были заметно ниже, чем в других отраслях. Это различие в доходах стало причиной массового выхода рабочей силы из сельского хозяйства и перехода ее в другие отрасли экономики, что показано в табл. 33-1. Соответственно доходы фермеров выросли в сравнении с другими отраслями, так что к середине 80-х годов было достигнуто относительное равенство доходов. В конце 80-х и начале 90-х годов средние доходы фермерских домохозяйств были выше, чем у предприятий других отраслей экономики. Однако нам следует осторожно относиться к таким сравнениям, потому что многие фермерские хозяйства получают заметную часть своих доходов от нефермерской деятельности. Фермер половину времени может заниматься фермерством, а в другую часть времени — работать, например механиком в городе. Или муж может работать фермером, а жена — медсестрой или учительницей в ближайшем городе. (*Ключевой вопрос 3.*)

Как показано в разделе «Международный ракурс» 33-1, у бедных стран в сельском хозяйстве занята заметно большая доля рабочей силы, чем в Соединенных Штатах и других развитых странах.

Таблица 33-1. Сокращение численности сельскохозяйственного населения за период 1910–1993 гг.

Год	Сельскохозяйственное население		
	Млн человек	Доля в общей численности населения (в %)	Число фермерских хозяйств (в тыс.)
1910	32,1	35	6366
1920	31,9	30	6454
1930	30,5	25	6295
1940	30,5	23	6102
1950	23,0	15	5388
1960	15,6	9	3962
1970	9,7	5	2954
1980	7,2	3	2440
1985	5,4	2	2293
1993	4,6*	2	2068

Источники: Statistical Abstract of the United States; Economic Report of the President.

*Оценка авторов.

КРАТКОЕ ПОВТОРЕНИЕ 33-1

♦ Цены и доходы в сельском хозяйстве испытывают серьезные колебания на протяжении короткого времени, поскольку неэластичный спрос превращает небольшие изменения объема сельскохозяйственного производства и спроса в достаточно большие изменения цен и доходов.

♦ Технический прогресс с течением времени привел к резкому росту предложения сельскохозяйственной продукции.

♦ Рост спроса на сельскохозяйственную продукцию был относительно умеренным, поскольку спрос неэластичен по доходам, а рост населения был достаточно медленным.

♦ Сочетание значительного роста предложения с незначительным увеличением спроса превратило сельское хозяйство в сокращающуюся отрасль.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ

Начиная с 30-х годов американское сельское хозяйство получило крупные субсидии. «Фермерская программа» включает: 1) сельскохозяйственные цены, доходы и выпуск продукции; 2) сохранение воды и почвы; 3) исследования в области сельского хозяйства; 4) кредиты фермерам; 5) страхование урожая; 6) субсидирование продажи сельскохозяйственной продукции на мировых рынках и другие факторы. Эта программа была разработана в 30-е

годы и существует до сих пор. Однако типичный американский фермер и средний политик рассматривают «проблему фермеров» как проблему цен и доходов, и именно этот аспект сельскохозяйственной политики мы будем анализировать в дальнейшем. Мы рассмотрим экономическую сторону этой политики, отложив политические аспекты на потом.

Размер субсидий и их логическое обоснование

Размеры субсидий фермерам очень велики. Субсидии в расчете на пять лет в 1985 г. обошлись американским налогоплательщикам в 80 млрд дол. По оценкам, субсидии сельскому хозяйству в 1990 г. обошлись налогоплательщикам в 40–55 млрд дол. В 1992 г. $\frac{1}{3}$ доходов фермеров была связана с государственными субсидиями по сравнению с $\frac{2}{3}$ в 1987 г.

Приводится достаточно много аргументов в пользу предоставления субсидий фермерам.

1. Фермеры принадлежат к относительно более бедным слоям населения и поэтому могут повышать

цены и получать более высокие доходы за счет государственной помощи.

2. Ферма, и особенно «семейная», — это фундамент американского общества, и ее следует поддерживать «как образ жизни».

3. Фермеры постоянно подвергаются воздействию природных катаклизмов — наводнений, засух, вредителей, — которым не подвергаются другие отрасли и от которых нельзя застраховаться.

4. Продавая свою продукцию, фермеры сталкиваются с совершенно конкурентными рынками, а покупать им приходится у отраслей, обладающих заметной рыночной властью. Большая часть фирм, у которых фермеры покупают удобрения, сельскохозяйственную технику и бензин, имеют некоторую возможность контролировать свои цены. В противоположность этому фермеры, продавая свою продукцию, находятся полностью во власти рынка. Сельское хозяйство — последний оплот совершенной конкуренции во всей экономике; поэтому ему требуется государственная помощь, чтобы противостоять возникающим в связи с этим неблагоприятным условиям торговли (см. рис. 33-5).

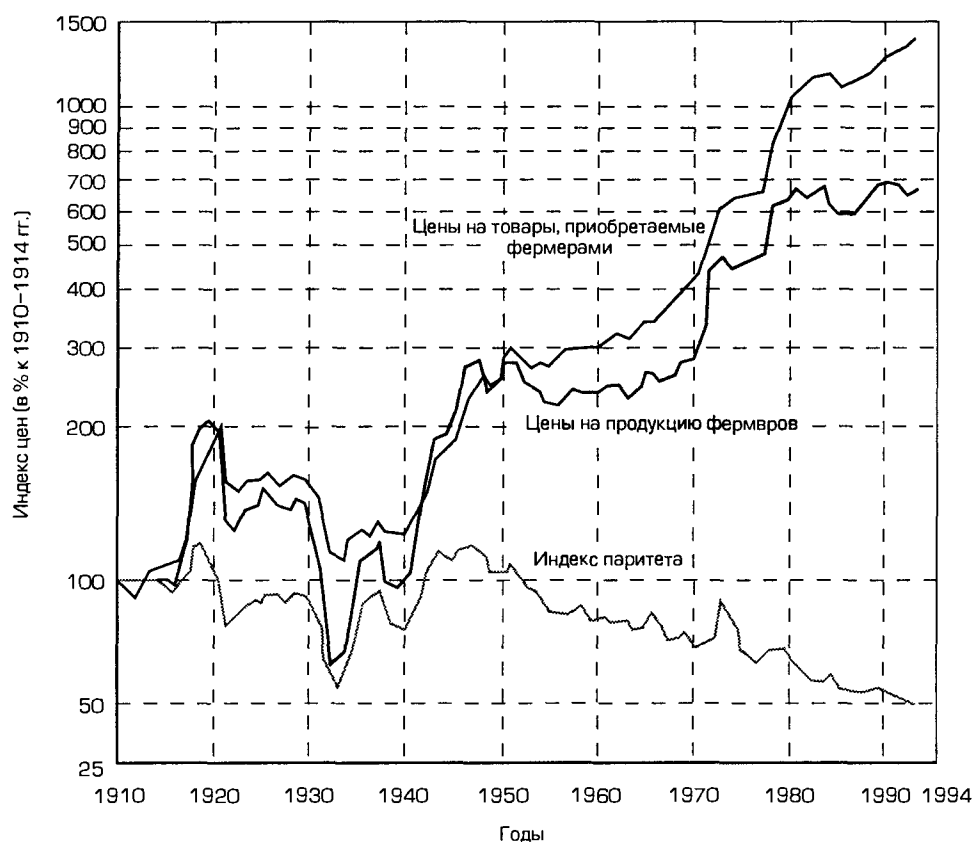


Рисунок 33-5. Цены на продукцию фермеров и на товары, приобретаемые ими, в 1910–1994 гг.

В последние 50 лет рост цен на товары, приобретаемые фермерами, опережает рост цен на продукцию фермеров. В результате этого паритет цен был ниже 100%.

Суть концепции паритета

Закон о регулировании сельского хозяйства 1933 г. определил в качестве краеугольного камня сельскохозяйственной политики **концепцию паритета**. Простое логическое обоснование концепции паритета можно легко обосновать теоретически и представить в реальной жизни. В обычной жизни паритет означает, что каждый год в обмен на данный объем сельскохозяйственных продуктов фермер должен получить некоторое фиксированное количество товаров и услуг. Данный объем продукции должен обеспечивать определенный реальный доход. «Если в 1912 г. фермер мог отвезти в город бушель зерна, продать его и купить себе рубашку, то и сегодня он должен быть в состоянии отвезти в город бушель зерна и купить рубашку». Теоретически концепция паритета предполагает, что соотношение цен на продукцию фермеров и цен на товары и услуги, которые потребляют фермеры, должно оставаться постоянным. Концепция паритета подразумевает, что, если цена рубашек за последнее время утроилась, цена зерна тоже должна была утроиться. Это означает 100%-ный паритет.

Анализ данных на рис. 33-5 показывает, почему фермерам выгодно, чтобы цены на их продукцию были основаны на 100%-ном паритете. На этом рисунке показана динамика цен купли-продажи за период с 1910 по 1993 г. в процентах к базовому уровню 1910–1914 гг. Мы видим, что к 1994 г. цены, по которым фермеры покупали товары, повысились почти в 14 раз, а цены, по которым фермеры продавали свою продукцию, возросли примерно в 7 раз по сравнению с базовым периодом.

Индекс паритета, показанный на рис. 33-5, равен отношению цен на продукцию фермеров к ценам на товары, приобретаемые фермерами:

$$\text{Индекс паритета} = \frac{\text{Цены на продукцию фермеров}}{\text{Цены на товары, приобретаемые фермерами}}.$$

В апреле 1994 г. индекс паритета составлял примерно 50% ($1/2$), то есть соотношение цен, по которым фермеры продавали свою продукцию, и цен, по которым они приобретали товары, составляло в 1994 г. немногим более половины этого соотношения в базовом периоде 1910–1914 гг. Фермерская политика, требующая 100%-ного паритета, привела бы к установлению значительно более высоких цен на продукцию фермеров, чтобы поднять индекс паритета до 100. (Ключевой вопрос 8.)

Политика ценовой поддержки

Практическая значимость паритетных цен заключается в том, что они дают разумное объяснение *государственным минимальным ценам*, или **ценовой поддержки** продукции фермеров. Тот факт, что в дол-

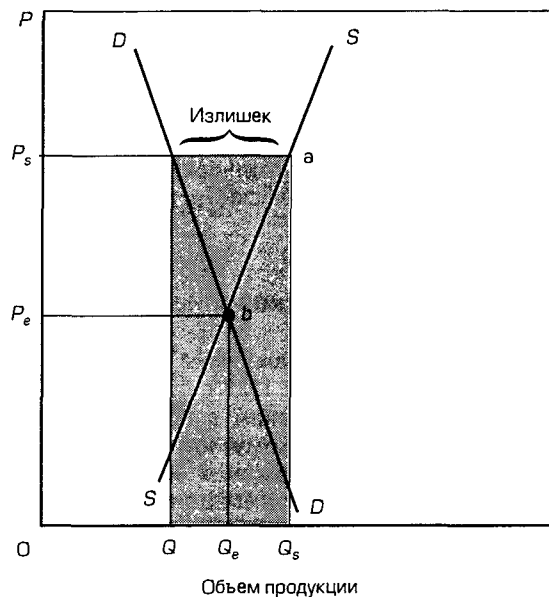


Рисунок 33-6. Действительная ценовая поддержка приводит к образованию излишков сельскохозяйственной продукции

Концепция паритета обязывает государство поддерживать цены на продукцию фермеров на уровне, превышающем равновесный. Такие цены приводят к постоянному образованию излишков сельскохозяйственной продукции.

госрочном плане рыночные цены на продукцию фермеров, как правило, отстают от цен на приобретаемые ими товары, означает, что для достижения паритета или приближения к нему правительству, по всей видимости, необходимо установить на фермерские продукты цены выше равновесных, или осуществить ценовую поддержку. Хотя было разработано множество разнообразных специальных программ ценовой поддержки, приводимые ниже рассуждения отражают сущность попыток правительства использовать минимальные цены, чтобы стабилизировать и повысить доходы фермеров.

Политика ценовой поддержки имеет ряд важных последствий. Предположим, что на рис. 33-6 поддерживаемой ценой является P_s , а равновесной ценой — P_e .

1. Излишки продукции. Наиболее очевидным следствием такой политики является образование излишков продуктов. Частные потребители захотят купить только $0Q$ единиц продукции по поддерживаемой цене, в то время как фермеры предлагают $0Q_s$ единиц. Количество QQ_s будет излишком. Что происходит с этим излишком? Его должно купить правительство, чтобы реально поддержать цены выше равновесного уровня. В 50-е и 60-е годы были накоплены огромные излишки сельскохозяйственных товаров; большие запасы многих продуктов

сохраняются и по сей день. Например, правительство располагает запасами пшеницы и других зерновых, которые составляют почти годовой объем внутреннего потребления. Как мы вскоре увидим, это избыточное производство является признаком избыточных ресурсов в сельском хозяйстве.

2. Выигрыш фермеров. Фермеры, очевидно, выигрывают от ценовой поддержки. На рис. 33-6 валовые доходы повышаются с уровня, характерного для свободного рынка OP_ebQ_e , до поддерживаемого уровня OP_aQ_a .

3. Убытки потребителей. Потребители сельскохозяйственной продукции несут убытки в том смысле, что они будут платить более высокую цену (P_a , а не P_e) и потреблять меньше продуктов (Q_e , а не Q_a). В некоторых случаях разница между рыночной и поддерживаемой ценой может быть существенной. Например, цена фунта сахара в два раза превышает цену мирового рынка; приблизительно подсчитано, что кварта молока стоит в два раза больше, чем она стоила бы, если бы не было государственных программ. Следует отметить, что высокие цены на еду в непропорционально значимой степени затрагивают бедные слои населения, так как они тратят на еду большую часть своего дохода.

4. Перераспределение ресурсов. Общество в целом терпит ущерб, поскольку ценовая поддержка принудительно способствует неэффективному перераспределению избыточных ресурсов в сельское хозяйство. Минимальная, или поддерживаемая, цена (P_a) требует передачи большего количества ресурсов в сельскохозяйственный сектор, чем требовал бы свободный рынок (P_e). Используя категории совершенной конкуренции, приведенные в главе 23, отметим, что кривая рыночного предложения на рис. 33-6 представляет собой совокупности кривых предельных затрат всех фермеров, производящих этот продукт. Эффективное распределение ресурсов происходит там, где рыночная цена P_e равна предельным издержкам в точке b . Соответствующий объем производства Q_e отражает эффективное распределение ресурсов. Напротив, объем производства Q_a , соответствующий поддерживаемой цене P_a , безусловно, означает распределение излишних ресурсов; для всех единиц выпуска в диапазоне Q_eQ_a предельные издержки превышают цены, которые люди пожелали бы заплатить за эти единицы продукции, следовательно, общество в целом «теряет эффективность».

5. Другие социальные потери. Общество в целом несет убытки еще по трем направлениям.

Во-первых, налогоплательщики будут платить более высокие налоги, чтобы финансировать государственные закупки избытков. На рис. 33-6 это добавочное налоговое бремя будет равно объему избыточной продукции Q_aQ_e , умноженному на ее цену P_a , что

показано заштрихованным участком. Вспомним также, что сбор налогов как таковой также вызывает снижение эффективности (см. рис. 31-5). Издержки хранения добавляются к налоговому бремени.

Во-вторых, вмешательство правительства в сельское хозяйство влечет за собой дополнительные административные расходы. Требуется более 100 тыс. чиновников для осуществления ценовой поддержки и других сельскохозяйственных программ. В целом содержание сельскохозяйственных чиновников обходится примерно в 600 млн дол. в год.

В-третьих, политика «погони за прибылью» — то есть поиск политических сторонников того, чтобы законодательство обеспечивало сохранение и увеличение богатства, — требует дополнительных затрат и разорительна для общества. Группы фермеров тратят значительные суммы денег, чтобы найти политических сторонников ценовой поддержки и других программ, увеличивающих доходы фермеров. Пример: в Соединенных Штатах третьим по величине спонсором политических кампаний — после докторов и юристов — является сахарная промышленность, которая дает больше денег, чем все профсоюзы, вместе взятые.

6. Издержки на охрану окружающей среды. Из данных рис. 33-6 мы знаем, что ценовая поддержка стимулирует дополнительное производство. Хотя часть дополнительной продукции может требовать дополнительных земельных угодий, большая часть этой продукции возникает за счет большего количества удобрений и пестицидов. К несчастью, пестициды и удобрения представляют собой яды, которые могут загрязнять окружающую среду (например, грунтовые воды) и даже угрожать здоровью сельскохозяйственных работников и потребителей, попадая в еду. Исследования показывают наличие корреляции между размером субсидий и использованием химикатов.

Сельскохозяйственная политика может создавать проблемы в области охраны окружающей среды и менее явными способами. Во-первых, фермеры получают ценовую поддержку только там, где земля постоянно используется для производства конкурентной продукции, например пшеницы или кукурузы. Это приводит к отказу от севооборота, что дало бы возможность бороться с заболеваниями растений без применения химических методов. Таким образом, сельскохозяйственная политика способствует борьбе с вредителями преимущественно химическими методами.

Во-вторых, мы знаем из анализа производного спроса (см. гл. 27), что рост цены продукции стимулирует спрос на соответствующие факторы производства. В данном случае политика ценовой поддержки увеличивает спрос на землю. В результате в сельском хозяйстве используется больше земли, и часто это — низкокачественная земля, расположен-

ная на крутых склонах, подвергшаяся эрозии или заболоченная. Ценовая поддержка также стимулирует использование большего количества воды для орошения и в результате приводит к эрозии почв.

7. Международные издержки. Издержки на проведение ценовой поддержки намного превышают скрытые издержки, показанные на рис. 33-6. Политика поддержания цен вызывает серьезные экономические диспропорции, пересекающие национальные границы государств. Например, установление цен выше равновесных на американском рынке сельскохозяйственной продукции делает его привлекательным для иностранных производителей. Но приток импортной сельскохозяйственной продукции повышает предложение, что пагубно отражается на американской проблеме избытка продукции. Чтобы не допустить такого положения, США устанавливают тарифные барьеры или квоты на импорт. Эти преграды часто ограничивают производство более эффективных зарубежных производителей и одновременно стимулируют рост производства у менее эффективных, чем американские, производителей. В результате складывается система неэффективного использования мировых сельскохозяйственных ресурсов. В разделе «Последний штрих» рассказано о таком положении на примере производства сахара.

Аналогичным образом США и другие промышленно развитые страны мира со сходными программами поддержки сельского хозяйства вывозят излишки продукции на мировые рынки, где цены на нее и так низки. Менее развитые страны — испытывающие сильную зависимость от положения на мировых товарных рынках — несут убытки от резкого сокращения экспортной выручки. Так, субсидирование цен на рис в США вызвало значительные потери в Таиланде — основном мировом экспортере риса. Аналогичным образом программа ценовой поддержки хлопка в США пагубно отразилась на положении в Египте, Мексике и ряде других экспортирующих хлопок стран. (*Ключевой вопрос 9.*)

Борьба с излишками

Элементарный анализ механизмов спроса и предложения подсказывает, что программы, направленные на сокращение рыночного предложения или повышение рыночного спроса, могли бы повысить рыночную цену до уровня желаемой поддерживаемой цены, тем самым уменьшая или ликвидируя сельскохозяйственные излишки (см. рис. 33-6).

Ограничение предложения. Что касается предложения, то государственная политика долгое время была нацелена на ограничение производства сельскохозяйственной продукции. В частности, ценовая поддержка сопровождалась программами вывода земель из оборота, или **программами ограничения посевных пло-**

щадей. В ответ на получение преимущества в виде поддерживаемых цен на зерновые фермеры должны были согласиться ограничить площади засеваемых земель. Пытаясь сбалансировать объем предложения и спроса, Министерство сельского хозяйства США приблизительно подсчитывает объем каждого продукта, который частные потребители купят по поддерживаемой цене. Затем рассчитывается площадь посевных земель, на которых эта продукция должна быть произведена. Общая посевная площадь в акрах делится между штатами, графствами и, в конце концов, между конкретными фермерами.

Точно так же разрабатываются другие программы, с помощью которых Министерство сельского хозяйства предоставляет фермерам прямые выплаты, например, за то, что в растениеводстве земля полностью выводится из оборота. Так, по программе *земельного банка* правительство фактически арендовало землю у фермеров. Такая неиспользуемая земля должна была быть засеяна почвопокровными культурами или лесом, а не сельскохозяйственными культурами.

Были ли успешными программы по ограничению предложения? Трудно дать определенный ответ. Они, безусловно, не ликвидировали излишки сельскохозяйственной продукции. Основная причина заключается в том, что сокращение посевной площади неизменно ведет к непропорциональному падению объема производства. Ведь фермеры выводят из оборота худшую землю и сохраняют в производстве лучшую. Возделываемые земли обрабатываются более интенсивно. В результате использования лучших семян, большего количества и лучших по качеству удобрений и инсектицидов и большей численности рабочей силы выход продукции с каждого акра возрастает. Не участвующие в программе фермеры могут расширять посевные площади в ожидании более высоких цен. Однако нет сомнения в том, что без контроля за производством накопленные излишки и связанные с ними затраты были бы намного больше, чем в действительности.

Поддержание спроса. Стремясь повысить спрос на сельскохозяйственную продукцию, государство шло несколькими путями.

1. Новое применение. И государство, и частная промышленность тратили значительные суммы на научные исследования, цель которых — найти новые способы применения сельскохозяйственной продукции. Производство газаolina — смеси бензина и спирта, изготовленного из зерна, — является небесспорной попыткой расширить спрос на сельскохозяйственную продукцию. Большинство экспертов приходит к заключению, что успехи здесь были более чем скромными.

2. Внутренний и внешний спрос. Был разработан ряд программ, направленных на увеличение по-

требления сельскохозяйственной продукции на внутреннем рынке. Например, *программа продовольственных талонов* предназначена для того, чтобы поддержать спрос на продукты питания со стороны семей с низкими доходами. Подобным же образом программа «Продовольствие во имя мира», предусмотренная Общественным законом 480, позволила наименее развитым странам покупать излишки американской сельскохозяйственной продукции за национальные валюты, а не за доллары. Около 200 млн дол. ежегодно тратится на рекламу и продвижение на мировой рынок американской сельскохозяйственной продукции. Более того, при заключении международных торговых сделок американские участники переговоров упорно стремились убедить зарубежные страны снизить протекционистские тарифы и снять другие ограничения для импорта сельскохозяйственной продукции.

Хотя усилия правительства, направленные на ограничение предложения и повышение спроса, без сомнения, способствовали уменьшению объема излишков сельскохозяйственной продукции, они не сумели полностью ликвидировать эти излишки.

КРИТИКА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ

После более чем полувекового опыта проведения государственной политики, направленной на стабилизацию и увеличение доходов фермеров, существуют доказательства, позволяющие предположить, что сельскохозяйственная политика работает недостаточно хорошо. Экономисты и политические лидеры все больше ощущают, что требуется заново пересмотреть цели и методы сельскохозяйственной политики. Ниже приведены наиболее важные критические замечания.

Симптомы и причины

Американские программы помощи фермерам не позволили устранить причины фермерской проблемы. Государственная политика в отношении сельского хозяйства направлена на ликвидацию симптомов, а не причин «заболевания». Основной причиной фермерской проблемы было неправильное распределение ресурсов между сельским хозяйством и остальными отраслями экономики. Исторически проблема заключается в слишком большом числе фермеров. Результатом или признаком этого нерационального использования ресурсов являются низкие фермерские доходы. *Государственная политика в области сельского хозяйства была ориентирована главным образом на поддержку фермерских цен и доходов, а не на смягчение проблемы распределения ре-*

сурсов, которая является основной причиной снижения этих доходов.

Некоторые критики утверждают, что поддерживаемые цены и доходы поощряли людей оставаться в сельском хозяйстве, тогда как в противном случае они переходили бы в какую-нибудь несельскохозяйственную отрасль. Это значит, что ориентация фермерской программы на цены и доходы сдерживала перераспределение ресурсов, которое столь необходимо для решения фермерской проблемы в долгосрочной перспективе.

Неправильное распределение субсидий

Программы поддержки цен и доходов приносили больше всего пользы тем фермерам, которые меньше всего нуждались в государственной помощи. Из предположения, что целью американской фермерской программы является повышение низких фермерских доходов, логически следует, что любая программа государственной помощи должна быть ориентирована на фермеров с самыми низкими доходами. Но бедный фермер с небольшим объемом продукции не производит и не продает на рынке достаточно продукции, чтобы получить значительную помощь от ценовой поддержки. Только крупная корпоративная ферма может извлечь из этого выгоды благодаря большому объему производства.

В 1992 г., например, 7% всех ферм с годовым объемом продаж 250 тыс. дол. и выше получили более 32% всех прямых правительственных субсидий, а 54% беднейших фермеров, доход которых от ведения фермерского хозяйства составил в 1992 г. менее 20 тыс. дол., получили только 4% всех прямых выплат по субсидиям. Если государственная политика должна быть направлена на увеличение фермерских доходов, то, безусловно, существуют веские доводы в пользу распределения этих выгод в обратной, а не прямой зависимости от чьего-либо положения в группе, сформированной по уровню доходов. Программа поддержки доходов должна быть адресована *людям*, а не привязана к *продукции*. Многие экономисты утверждают, что по соображениям справедливости прямое субсидирование бедных фермеров предпочтительнее, чем косвенные субсидии в виде ценовой поддержки, которые идут в основном крупным и процветающим фермерам.

Аналогично следует подходить и к ценам на землю. Выгоды от соотношения цен и доходов, которые обеспечиваются различными фермерскими программами, в конечном счете капитализируются в более высоких ценах сельскохозяйственных угодий. Делая зерновые более дорогостоящими, политика ценовой поддержки привела к удорожанию и самой земли. Иногда это может оказаться полезным для фермеров, но часто это не так. Фермеры арендуют около 40% своих сельскохозяйственных угодий

большей частью у сравнительно состоятельных землевладельцев. Таким образом, ценовая поддержка превращается в субсидию людям, которые фактически не занимаются земледелием.

Противоречия политики

В силу сложности сельскохозяйственной политики и многочисленности ее целей в ней неизбежно заложен ряд конфликтов и противоречий. Мы рассмотрим только некоторые. Субсидии на научные исследования нацелены на повышение производительности фермерских хозяйств и увеличение предложения сельскохозяйственной продукции, в то время как программы резервирования посевных площадей и вывода земель из оборота имеют целью возместить фермерам вывод земли из производства для того, чтобы сократить предложение. Ценовая поддержка зерновых означает возрастание затрат на корма для скотоводов и повышение цен на продукцию животноводства для потребителей. Фермеры, производящие табак, получали субсидии в то время, когда было повсеместно признано, что потребление табака плохо действует на здоровье. Американские производители сахара повысили цены на свой продукт на внутреннем рынке путем введения импортных квот, что противоречит идее свободной торговли, провозглашенной в качестве американской торговой политики. Программы ограничения площади сельскохозяйственных земель направлены на выведение из оборота низкокачественных участков, но политика ценовой поддержки создает стимулы для вовлечения таких земель в оборот.

Снижение эффективности

Существует также основание считать, что, исключая все другие проблемы, политика поддержания фермеров стала менее эффективной. В 30-е годы большинство ферм были сравнительно небольшими, отчасти изолированными единицами, на них использовалось незначительное число машин и оборудования, а фермеры сами работали в своем хозяйстве. В настоящее время, однако, фермы стали более крупными, чрезвычайно капиталоемкими и интегрированными в национальную экономику и международное хозяйство.

Теперь фермеры зависят от производителей используемых в фермерском хозяйстве ресурсов — семян, удобрений, инсектицидов и т.д. В американском сельском хозяйстве применяется более чем вдвое больше капитала в форме материальных активов (машин и сооружений) в расчете на одного рабочего, чем в экономике в целом. Это означает, что фермерам теперь нужно занимать крупные суммы денег, чтобы финансировать приобретение капитального

оборудования, арендовать землю и в том числе оборотный капитал. Следовательно, несмотря на хорошо продуманную сельскохозяйственную политику, направленную на повышение фермерских доходов, высокие процентные ставки могут привести к убыткам или банкротствам многих фермеров. Зависимость от экспортных рынков может также подорвать сельское хозяйство. Снижение доходов за рубежом или повышение курса доллара (которое делает американскую сельскохозяйственную продукцию более дорогой для иностранцев) может повлечь за собой внезапное сокращение американского сельскохозяйственного экспорта и ликвидировать любые положительные воздействия сельскохозяйственных программ на фермерские доходы. Короче говоря, намного более широкий круг параметров может сегодня изменять доходы фермеров и таким образом ослаблять влияние сельскохозяйственных программ.

ПОЛИТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРОГРАММ

В свете этой критики справедливо задать вопрос: почему же США до сих пор продолжают реализовывать столь обширную и дорогостоящую сельскохозяйственную программу? Почему не отказаться от ценовой поддержки и не вернуться к свободному рынку? Почему сельскохозяйственные программы продолжают действовать, хотя число фермеров, а следовательно и число их голосов на выборах, со временем уменьшилось (см. табл. 33-1)?

Пересмотр теории общественного выбора

Мы можем ответить на эти вопросы, опираясь в основном на теорию общественного выбора (см. гл. 31). Вспомним, что «погоня за прибылью» предполагает наличие групп — например, профсоюзов, фирм в определенной отрасли или фермеров, производящих некоторую продукцию, — использующих политические методы для перераспределения доходов или богатства в их пользу за счет интересов другой группы или общества в целом. Эффект особых интересов относится к программе или политике, в результате которой маленькая группа получает большую выгоду за счет заметно большей группы, индивидуальные члены которой несут незначительные убытки.

Предположим, что конкретная группа фермеров — производители арахиса, сахарной свеклы или молочных продуктов — организуется и создает щедро финансируемый комитет политического влияния. Задача такого комитета — продвижение и проведение в жизнь государственных программ, которые будут перераспределять доход в пользу данной

группы. Комитет будет энергично лоббировать сенаторов и представителей правительства, чтобы они проводили ценовую поддержку и установили квоты на импорт арахиса, сахарной свеклы или молока. Комитет осуществляет лоббирование путем денежных платежей сочувствующим законодателям. Хотя производство арахиса сконцентрировано в нескольких штатах, таких, как Джорджия, Алабама и Техас, комитет будет делать взносы в законодательные органы других штатов для получения поддержки.

Однако, если заинтересованная группа — фермеры, выращивающие сахарную свеклу или арахис, — оказывается мала, как она может получать прибыль за счет общества в целом? Хотя совокупные издержки выполнения групповой программы могут быть значительными, издержки, приходящиеся на *индивидуального* налогоплательщика, малы (действует эффект особых интересов). Граждане-налогоплательщики, скорее всего, не информированы и относятся вполне безразлично к подобным вопросам, поэтому они практически ничего не теряют. Если вы не выращиваете сахарную свеклу или арахис, у вас, вероятно, нет никаких представлений относительно того, во сколько эти программы обходятся вам как индивидуальному налогоплательщику и потребителю, и вы не станете поднимать шум, если ваши законодатели проголосуют за такую программу. Гражданские права, реформа образования и мир на Ближнем Востоке могут показаться вам гораздо более важными политическими вопросами, чем программа в поддержку горстки фермеров, производящих арахис или сахар.

Существуют также взаимные политические услуги (см. гл. 31) — обмен голосами в пользу определенных политики и программ для получения положительного результата. Сенатор Фогхорн голосует за программу, приносящую пользу избирателям сенатора Морибунда, а Морибунд отвечает услугой на услугу. Например, многие члены Конгресса, представляющие городские районы с низкими доходами, голосуют за предоставление сельскохозяйственных субсидий. В свою очередь представители сельскохозяйственных районов поддерживают программы талонов на продукты для бедных. Таким образом, мы наблюдаем сельско-городскую коалицию, посредством которой представители обоих районов обеспечивают выгоды своим избирателям и повышают свои шансы переизбрания. Такие коалиции помогают объяснить, почему по-прежнему выплачиваются субсидии фермерам и почему программа раздачи талонов на продукты работает уже многие годы. Так называемый агробизнес также обеспечивает политическую поддержку субсидий фермерам, поскольку эти программы увеличивают количество химикатов и сельскохозяйственной техники, которую фермеры способны купить. Нет необходимости говорить о том, что около 100 тыс. государствен-

ных чиновников, чья работа зависит от наличия сельскохозяйственных программ, активно их поддерживают.

Теория общественного выбора также говорит нам о том, что политики, скорее всего, будут поддерживать программы, имеющие скрытые издержки. Как мы видели, это также справедливо и в отношении сельскохозяйственных программ. При обсуждении рис. 33-6 мы обнаружили, что ценовая поддержка включает не только явное перераспределение средств от налогоплательщика к фермеру, но также издержки, скрытые в более высоких ценах на продукты, издержки на хранение дополнительной продукции, административные издержки управления сельскохозяйственными программами и затраты, связанные с неправильным размещением ресурсов внутри страны и на международном рынке. Хотя явные, или прямые, издержки на арахисовую программу для налогоплательщиков составляют только около 4 млн дол. в год, увеличение цен, связанное с программой, является скрытой субсидией (издержками) в 190 млн дол. Поскольку издержки на арахисовую программу — это в основном косвенные и скрытые издержки, программа считается куда более приемлемой для политиков и населения, чем программа с явными издержками.

Другие факторы

Еще одно-два менее очевидных соображения могут объяснить функционирование дорогих сельскохозяйственных программ.

Политическая демография. Одно такое соображение состоит в том, что правительство расположено к фермерам, потому что представители сельской местности в Сенате представляют меньшее число избирателей, чем представители городов. Например, штат Небраска, сельскохозяйственный штат с населением в 1,5 млн человек, имеет двух сенаторов, так же как и город Нью-Джерси с населением около 7,5 млн человек.

Растущие доходы. Любопытно, что постоянный рост доходов потребителей, возможно, способствовал терпимому отношению населения к сельскохозяйственным субсидиям. Люди в целом становятся менее чувствительными к ценам на продукты, когда они богаче, потому что они тратят на еду все меньшую долю своего дохода.

Новые направления?

В будущем субсидии фермерам могут уменьшиться.

1. Сокращение сельского населения. Когда доля фермерского населения снизилась, его политическое влияние также уменьшилось. Фермерское население

составляло около 25% всего населения в 30-х годах, когда создавались сельскохозяйственные программы. Теперь оно составляет менее 2% всего населения. Законодатели-горожане преобладают в соотношении 9:1 по отношению к своим сельским коллегам. Все большее число законодателей критически изучает сельскохозяйственные программы с точки зрения счетов, получаемых потребителями от бакалейщика, а не с точки зрения доходов фермеров.

2. Дефицит бюджета. Постоянное стремление сбалансировать федеральный бюджет привело к тому, что сельскохозяйственные субсидии все больше стали рассматриваться с политической точки зрения.

3. Избыточность программ. Избыточность программ становится широко известным фактом и, возможно, ослабляет эффект особых интересов. Так, например, за один год в конце 80-х годов крупный калифорнийский производитель хлопка получил 12 млн дол. в виде субсидий; крон-принц Лихтенштейна получил субсидию в 2 млн дол. как партнер техасской фирмы, выращивающей рис; 112 фермеров, производящих молочные продукты, получили каждый по 1 млн дол. в результате выполнения программы, имеющей целью сократить поголовье молочного скота. Субсидии на борьбу с засухой фермерам в Калифорнии составили в среднем по 500 тыс. дол. на ферму. Фирма *Gallo Winery* получила в 1991 г. 5 млн дол. для продвижения своей продукции на мировые рынки. *McDonald's* получил 465 тыс. дол. для рекламы *Chicken McNuggets* за океаном, а фирма *Sunkist Growers* получила почти 10 млн дол. для продвижения на рынок цитрусовых.

Нефермерская часть населения становится более информированной и высказывает критические замечания в адрес сельскохозяйственных программ. Программы, созданные в 30-х годах для помощи мелким фермам, теперь переоцениваются. Сегодня в сельском хозяйстве преобладают крупные фирмы, все больше похожие на фирмы в других отраслях.

4. Политические конфликты. Становится все более очевидным, что внутренние сельскохозяйственные программы приходят в противоречие с развитием свободной мировой торговли. Это противоречие заслуживает более детального рассмотрения.

МИРОВАЯ ТОРГОВЛЯ И СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННАЯ ПОЛИТИКА

Более критичное отношение к субсидиям фермерам нашло отражение в переговорах США с другими странами, направленных на снижение барьеров в мировой торговле сельскохозяйственной продукцией.

Влияние политики

Рассмотрим влияние текущих сельскохозяйственных программ на мировую торговлю. Практически каждая промышленно развитая страна, в том числе Соединенные Штаты, Канада, Япония, вмешивается в развитие национального сельского хозяйства путем субсидий и установления защитных торговых барьеров. Например, Европейский союз (ЕС), созданный 15 западноевропейскими странами, установил высокие цены на сельскохозяйственные продукты стран — членов ЕС. Такая ценовая поддержка имеет ряд последствий.

1. Чтобы поддерживать высокие цены, ЕС должен ограничивать импорт (предложение) иностранной сельскохозяйственной продукции. Он делает это, вводя тарифы на импорт (акцизные налоги) и квоты (количественные ограничения импорта товаров).

2. Хотя ЕС когда-то импортировал продовольствие, поддержка высоких цен привела к тому, что европейские фермеры стали производить намного больше продукции, чем европейские потребители хотят купить.

3. Чтобы избавиться от сельскохозяйственных излишков, ЕС предоставил крупные субсидии для экспорта сельскохозяйственной продукции на мировые рынки.

Влияние этой политики на Соединенные Штаты состоит в том, что: 1) у американских фермеров возникают большие сложности при продаже продукции странам ЕС из-за высоких торговых барьеров; 2) субсидированный экспорт из ЕС снижает мировые цены на сельскохозяйственную продукцию, делая рынки менее привлекательными для американских фермеров.

С международной точки зрения важно, что сельскохозяйственные программы ЕС и США искажают мировую сельскохозяйственную торговлю и тем самым международное распределение ресурсов для сельского хозяйства. Побуждаемые искусственно завышенными ценами фермеры в промышленно развитых странах производят больше сельскохозяйственной продукции, чем делали бы это в противном случае. Возникающие в результате излишки попадают на мировые рынки, где происходит снижение цен. Это означает, что фермеры из стран, не имеющих сельскохозяйственных программ, часто менее развитых стран, сталкиваются с искусственно заниженными ценами на свой экспорт, что побуждает их сокращать внутреннее производство. Искажение таким образом цен на сельскохозяйственную продукцию приводит к тому, что ее производство уже не ориентируется на эффективность и сравнительные преимущества (см. гл. 6). Например, ценовая поддержка приводит к тому, что сельскохозяйственные ресурсы США выделяются для производства сахара, хотя сахар может быть произведен с более низ-

кими (почти в два раза) издержками в странах Карибского бассейна и Австралии.

Исходя из оценок предполагается, что выигрыш от свободной, неискаженной программы и субсидиями сельскохозяйственной торговли только для промышленно развитых стран составит около 35 млрд дол. в год, причем больше всего выиграют США, страны ЕС и Япония. Сопутствующие выгоды состоят: 1) в увеличении американского экспорта сельскохозяйственной продукции, что сократило бы международный дефицит торгового баланса страны; 2) в снижении расходов на внутренние сельскохозяйственные программы, что помогло бы уменьшить дефицит федерального бюджета. Таким образом, у США есть веские экономические причины для того, чтобы способствовать либерализации международной сельскохозяйственной торговли.

Краткое содержание 33-2

♦ Паритетное соотношение, которое является основой ценовой поддержки, показывает соотношение цен на продукцию фермеров и цен на товары, приобретаемые фермерами.

♦ Ценовая поддержка приводит к избыточному производству продукции, которую государство должно закупать и хранить; она повышает доходы фермеров и цену на продукты для потребителей, приводит к выделению избыточных ресурсов для сельского хозяйства.

♦ Сельскохозяйственную политику критикуют за: отсрочку изъятия ресурсов из сельского хозяйства; выделение большей части субсидий более богатым фермерам; противоречие с другими направлениями политики, например свободной мировой торговлей; отсутствие эффективного решения сельскохозяйственных проблем; большие издержки, связанные с ее реализацией.

♦ Продолжение действия сельскохозяйственных программ легко объяснить в терминах «погони за рентой», эффекта особых интересов, взаимных политических услуг и других аспектов теории общественного выбора.

♦ Сельскохозяйственные программы США, Европейского союза и других промышленно развитых стран внесли свою долю в неэффективность распределения мировых сельскохозяйственных ресурсов.

ГАТТ: Уругвайский раунд

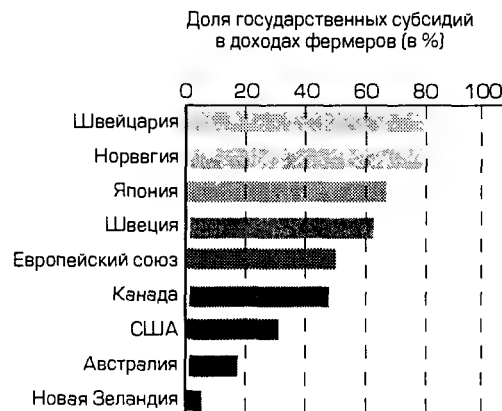
В 1994 г. в рамках Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ) было достигнуто новое мировое торговое соглашение. Это соглашение вступило в силу в 1995 г. под названием Уругвайского раунда переговоров, а его рекомендации



МЕЖДУНАРОДНЫЙ РАКУРС 33-2

Сельскохозяйственные субсидии

В то время как американские фермеры получают около 30% своих доходов в виде государственных субсидий, фермеры в других странах получают в виде субсидий заметно большую долю своих доходов.



Источник: Organization for Economic Cooperation and Development.

должны быть выполнены в течение следующего десятилетнего периода. Оно включает условия большей свободы торговли для американского и мирового сельского хозяйства. Основные его положения состоят в следующем. Экспортные субсидии, в частности со стороны Европейского союза, будут значительно сокращены, что повысит конкурентоспособность американских фермеров на мировых рынках. Промышленно развитые страны сократят программы ценовой поддержки на 20% к 2000 г. Страны снизят тарифы на сельскохозяйственную продукцию — на 15% для промышленно развитых стран и на 10% для менее развитых стран. Более того, нетарифные торговые барьеры типа квот на импорт будут заменены менее жесткими барьерами. Например, США согласились отменить квоты на импорт на сахар, молочные продукты и арахис и заменить их тарифами. Япония и Южная Корея согласились открыть свои рынки для импорта риса. Короче говоря, новое соглашение сокращает сельскохозяйственные субсидии и смягчает торговые барьеры, способствующие неэффективному распределению ресурсов как внутри стран, так и во всем мире.

Исследования показывают, что в результате Уругвайского раунда мировой доход за следующее десяти-

ПОСЛЕДНИЙ ШТРИХ

САХАРНАЯ ПРОГРАММА –
«СЛАДКОЕ ДЕЛЬЦЕ»

Сахарная программа – это выгодное дельце для ответственных производителей сахара, но оно приводит к большим расходам отечественных потребителей и иностранных производителей.

Программа ценовой поддержки производителей сахара в США оказывает сильное влияние как во внутреннем, так и в международном плане.

1. Внутренние издержки. Осуществляемая в последнее время ценовая поддержка около 15 тыс. американских производителей сахара поддерживает внутренние цены на сахар на уровне, вдвое превышающем мировую цену. По оценкам, совокупные издержки внутренних потребителей составляют около 1 млрд дол. в год. Более того, влияние искусственно завышенных цен на сахар оказывается «регрессивным», поскольку бедные домохозяйства расходуют большую часть своих доходов на еду, чем домохозяйства с высоким уровнем дохода. При этом каждый производитель сахара получает в виде субсидий сумму, вдвое превышающую средний доход американской семьи. Одна из ферм в 1991 г. получила субсидии на сумму 30 млн дол.! 33 фермы получили каждая более чем по 1 млн дол.

2. Квоты на импорт. В результате аутренней поддержки высоких цен иностранные производители сахара

стремятся продавать свою продукцию в США. Но приток более дешевого иностранного сахара на американский внутренний рынок подорвал бы внутреннюю ценовую поддержку. Это противоречит политике увеличения доходов, которая должна обеспечивать фермерам цены на продукцию и доходы выше, чем дал бы свободный рынок. Поэтому американское правительство ввело квоты на импорт иностранного сахара. По мере роста разрыва между поддерживаемыми США ценами и мировыми ценами квоты на импорт становились более жесткими, и в результате доля импортного сахара все время снижалась. В 1975 г. около 30% сахара было импортным; в настоящее время импортируется только 3 или 4%. Сельскохозяйственная политика в производстве сахара в значительной степени определяет международную торговую политику США в отношении этого продукта.

3. Менее развитые страны. Потеря американского рынка имела множество отрицательных последствий для многих менее развитых экспортирующих сахар стран, таких, как Филиппины, Бразилия и страны Центральной Америки.

Во-первых, потеря американского рынка значительно сократила их доходы от экспорта – по оценкам, на 7 млрд дол. ежегодно – и соответственно национальный доход этих стран. Снижение поступлений от экспорта является важным обстоятельством, так как многие производящие сахар страны сильно зависят от таких поступлений при выплате про-

титетие может возрасти на 6 трлн дол. Это позволит увеличить спрос на такие чувствительные к доходу продукты, как мясо, фрукты и овощи. Сельскохозяйственный экспорт США может, по оценкам, вырасти к 2005 г. на 4,7–8,7 млрд дол., увеличив связанную с сельскохозяйственным экспортом занятость примерно на 1,9 млн рабочих мест. Расходы на государственные сельскохозяйственные программы могут к 2005 г. сократиться на 2,6 млрд дол., хотя американские фермеры могут ожидать суммарного увеличения своих чистых доходов к 2005 г. на 2,5 млрд дол. в результате действия нового соглашения.

Закон о фермерской деятельности 1990 г.

Кроме положений ГАТТ, недавние законы о сельском хозяйстве отражают усилия, направленные на то, чтобы: 1) урезать расходы на сельскохозяйственные субсидии и 2) увеличить роль рыночных цен (в противоположность поддерживаемым) при принятии решений в сельском хозяйстве. В частности, Закон о фермерской деятельности 1990 г. сокращает на 15% площадь земель, имеющих гарантированную цену, тем самым уменьшая издержки на программы суб-

сидирования. Потенциальный удар по фермерам смягчен разрешением засеивать альтернативные культуры. Решения фермеров по этим культурам будут основываться на рыночных ценах. Например, многие фермеры, специализирующиеся на выращивании пшеницы и кукурузы, могут выделить 15% несубсидируемой земли под соевые бобы или подсолнечник, оценив перспективы роста и ожидаемые цены. Короче говоря, новый Закон о фермерстве одновременно сокращает сельскохозяйственные субсидии и увеличивает роль рыночных сил.

Рыночно-ориентированная
стабилизация доходов

С точки зрения долгосрочной перспективы кажется более вероятным, что рыночная политика сместится от задачи увеличения доходов к задаче стабилизации доходов фермеров. Задача стабилизации доходов состоит не только в сокращении резких колебаний годовых доходов фермеров и цен, но и в установлении такого долгосрочного среднего значения цен на продукцию и доходов, которое могут обеспечить свободные рынки. Это противоречит идее увеличения доходов, согласно которой правительство стремится пре-

центов и основных сумм огромного внешнего долга США и другим промышленно развитым странам.

Во-вторых, лишенные возможности продавать на американском рынке из-за установленных квот менее развитые страны вывезли свой сахар на мировые рынки, где увеличение предложения привело к снижению мировых цен на сахар.

В-третьих, под влиянием внутренней ценовой поддержки американское производство сахара увеличилось в такой степени, что США скоро могут превратиться из страны, импортирующей сахар, в страну, экспортирующую сахар. Таким образом, сахарная программа США скоро может стать источником новой конкуренции для производителей сахара из менее развитых стран. Ценовая поддержка производителей сахара в Европейском союзе уже превратила эту группу стран в экспортеров сахара.

4. Неэффективное распределение мировых ресурсов. Как с внутренней, так и с международной точки зрения программы ценовой поддержки производителей сахара в США и других промышленно развитых странах снизили эффективность распределения ресурсов в сельское хозяйство по всему миру. Ценовая поддержка привела к избыточному выделению ресурсов для производства сахара менее эффективными американскими производителями. Введение американских квот на импорт и снижение мировых цен на сахар привели к тому, что более эффективные иностранные

производители сократили объем производства. Фирмы с высокими издержками производят больше, а с низкими издержками — меньше сахара, что в результате приводит к неэффективному распределению мировых сельскохозяйственных ресурсов.

5. Заменители и рабочие места. Искусственно завышенные цены на сахар и стремление потребителей правильно питаться вызвали смещение спроса в направлении кукурузного сахара и искусственных подсластителей. Доля сахара на американском рынке подсластителей с 1970 г. уменьшилась наполовину. По одной из оценок, отрасль искусственных подсластителей получает от сахарной программы почти столько же (1 млрд дол. в год), сколько и сами производители сахара.

Кроме того, за последнее десятилетие было потеряно около 7 тыс. рабочих мест из-за закрытия предприятий по очистке сахара в связи с уменьшением квот на импорт. Американские производители сладостей подумывают о перемещении заводов и рабочих мест за границу, где цены на сахар ниже.

Источник: данные из Economic Report of the President. 1987. Washington, 1987. P. 165–169.

доставить фермерам цены на их продукцию и доходы выше, чем те, которые может дать свободный рынок. Правительство должно смягчать колебания конъюнктуры на сельскохозяйственных рынках, обеспечивать ценовую поддержку и скупать излишки в том случае, когда цены упадут значительно ниже установленного долгосрочного значения. И наоборот, правительство должно увеличивать предложение продукции и распродавать запасы, когда цены намного превысят долгосрочный уровень.

Сторонники считают, что **рыночно-ориентированная политика стабилизации доходов** имеет много преимуществ. Во-первых, вмешательство государства в сельское хозяйство будет ограничено в том отношении, что можно будет отказаться от управления предложением путем сокращения площади субсидируемых земель. Во-вторых, цены будут отражать долгосрочный равновесный уровень и, следовательно, приводить к эффективному распределению ресурсов между сельским хозяйством и остальными отраслями экономики. Обеспечивая фермеров доходом, соответствующим рыночным ценам, рыночная система будет давать сигнал для перемещения фермеров на другие рабочие места. В-третьих, будут значительно сокращены расходы налогоплатель-

щиков. И в-четвертых, более низкий средний уровень сельскохозяйственных цен поможет расширить экспорт сельскохозяйственной продукции.

ГЛОБАЛЬНЫЙ ПОДХОД: ПИР ИЛИ ГОЛОД?

Проблема американских фермеров — это проблема предложения, обгоняющего спрос, и сельскохозяйственная политика, которая благоприятствует производству излишков; она не характерна для большинства других стран. Многие менее развитые страны, не говоря уже о бывшем Советском Союзе, вынуждены постоянно импортировать продовольственные товары. Мы часто читаем о недоедании, хронической нехватке продовольствия и голоде в Африке и в других регионах. Можем ли мы предполагать, что в недалеком будущем, скажем через 40 или 50 лет, мир окажется не в состоянии прокормить себя?

Пессимисты

Простого ответа на этот вопрос не существует, поэтому интересно проанализировать некоторые ар-

ПОСЛЕДНИЙ ШТРИХ

САХАРНАЯ ПРОГРАММА –
«СЛАДКОЕ ДЕЛЬЦЕ»

Сахарная программа – это выгодное дельце для отечественных производителей сахара, но оно приведет к большим расходам отечественных потребителей и иностранных производителей.

Программа ценовой поддержки производителей сахара в США оказывает сильное влияние как во внутреннем, так и в международном плане.

1. Внутренние издержки. Осуществляемая в последнее время ценовая поддержка около 15 тыс. американских производителей сахара поддерживает внутренние цены на сахар на уровне, вдвое превышающем мировую цену. По оценкам, совокупные издержки внутренних потребителей составляют около 1 млрд дол. в год. Более того, влияние искусственно завышенных цен на сахар оказывается «регрессивным», поскольку бедные домохозяйства расходуют большую часть своих доходов на еду, чем домохозяйства с высоким уровнем дохода. При этом каждый производитель сахара получает в виде субсидий сумму, вдвое превышающую средний доход американской семьи. Одна из ферм в 1991 г. получила субсидии на сумму 30 млн дол.! 33 фермы получили каждая более чем по 1 млн дол.

2. Квоты на импорт. В результате внутренней поддержки высоких цен иностранные производители сахара

стремятся продавать свою продукцию в США. Но приток более дешевого иностранного сахара на американский внутренний рынок подорвал бы внутреннюю ценовую поддержку. Это противоречит политике увеличения доходов, которая должна обеспечивать фермерам цены на продукцию и доходы выше, чем дал бы свободный рынок. Поэтому американское правительство ввело квоты на импорт иностранного сахара. По мере роста разрыва между поддерживаемыми США ценами и мировыми ценами квоты на импорт становились более жесткими, и в результате доля импортного сахара все время снижалась. В 1975 г. около 30% сахара было импортным; в настоящее время импортируется только 3 или 4%. Сельскохозяйственная политика в производстве сахара в значительной степени определяет международную торговую политику США в отношении этого продукта.

3. Менее развитые страны. Потеря американского рынка имела множество отрицательных последствий для многих менее развитых экспортирующих сахар стран, таких, как Филиппины, Бразилия и страны Центральной Америки.

Во-первых, потеря американского рынка значительно сократила их доходы от экспорта – по оценкам, на 7 млрд дол. ежегодно – и соответственно национальный доход этих стран. Снижение поступлений от экспорта является важным обстоятельством, так как многие производящие сахар страны сильно зависят от таких поступлений при выплате про-

титетие может возрасти на 6 трлн дол. Это позволит увеличить спрос на такие чувствительные к доходу продукты, как мясо, фрукты и овощи. Сельскохозяйственный экспорт США может, по оценкам, вырасти к 2005 г. на 4,7–8,7 млрд дол., увеличив связанную с сельскохозяйственным экспортом занятость примерно на 1,9 млн рабочих мест. Расходы на государственные сельскохозяйственные программы могут к 2005 г. сократиться на 2,6 млрд дол., хотя американские фермеры могут ожидать суммарного увеличения своих чистых доходов к 2005 г. на 2,5 млрд дол. в результате действия нового соглашения.

Закон о фермерской деятельности 1990 г.

Кроме положений ГАТТ, недавние законы о сельском хозяйстве отражают усилия, направленные на то, чтобы: 1) урезать расходы на сельскохозяйственные субсидии и 2) увеличить роль рыночных цен (в противоположность поддерживаемым) при принятии решений в сельском хозяйстве. В частности, Закон о фермерской деятельности 1990 г. сокращает на 15% площадь земель, имеющих гарантированную цену, тем самым уменьшая издержки на программы суб-

сидирования. Потенциальный удар по фермерам смягчен разрешением засеивать альтернативные культуры. Решения фермеров по этим культурам будут основываться на рыночных ценах. Например, многие фермеры, специализирующиеся на выращивании пшеницы и кукурузы, могут выделить 15% несубсидируемой земли под соевые бобы или подсолнечник, оценив перспективы роста и ожидаемые цены. Коротко говоря, новый Закон о фермерстве одновременно сокращает сельскохозяйственные субсидии и увеличивает роль рыночных сил.

Рыночно-ориентированная
стабилизация доходов

С точки зрения долгосрочной перспективы кажется более вероятным, что рыночная политика сместится от задачи увеличения доходов к задаче стабилизации доходов фермеров. Задача стабилизации доходов состоит не только в сокращении резких колебаний годовых доходов фермеров и цен, но и в установлении такого долгосрочного среднего значения цен на продукцию и доходов, которое могут обеспечить свободные рынки. Это противоречит идее увеличения доходов, согласно которой правительство стремится пре-

центом
другим
Во
рикан
тые ст
личен
сахар.
В-
ки аме
степе
импор
Таким
источн
из мен
лей са
стран
4.
сов. Ки
програ
США
эффек
стао п
ному в
эффек
амери
сахар

доста
ды вы
нок.
коньк
обесп
ки в т
устан
рот, п
проду
много
Ст
ванна
преим
ва в с
ношен
ния п
сидир
долгос
но, пр
сурсо
отрас
ходом
ная с
ферме
дут зн

центов и основных сумм огромного внешнего долга США и другим промышленно развитым странам.

Во-вторых, лишенные возможности продавать на американском рынке из-за установленных квот менее развитые страны вывезли свой сахар на мировые рынки, где увеличение предложения привело к снижению мировых цен на сахар.

В-третьих, под влиянием внутренней ценовой поддержки американское производство сахара увеличилось в такой степени, что США скоро могут превратиться из страны, импортирующей сахар, в страну, экспортирующую сахар. Таким образом, сахарная программа США скоро может стать источником новой конкуренции для производителей сахара из менее развитых стран. Ценовая поддержка производителей сахара в Европейском союзе уже превратила эту группу стран в экспортеров сахара.

4. Неэффективное распределение мировых ресурсов. Как с внутренней, так и с международной точки зрения программы ценовой поддержки производителей сахара в США и других промышленно развитых странах снизили эффективность распределения ресурсов в сельское хозяйство по всему миру. Ценовая поддержка привела к избыточному выделению ресурсов для производства сахара менее эффективными американскими производителями. Введение американских квот на импорт и снижение мировых цен на сахар привели к тому, что более эффективные иностранные

производители сократили объем производства. Фирмы с высокими издержками производят больше, а с низкими издержками — меньше сахара, что в результате приводит к неэффективному распределению мировых сельскохозяйственных ресурсов.

5. Заменители и рабочие места. Искусственно завышенные цены на сахар и стремление потребителей правильно питаться вызвали смещение спроса в направлении кукурузного сахара и искусственных подсластителей. Доля сахара на американском рынке подсластителей с 1970 г. уменьшилась наполовину. По одной из оценок, отрасль искусственных подсластителей получает от сахарной программы почти столько же (1 млрд дол. в год), сколько и сами производители сахара.

Кроме того, за последнее десятилетие было потеряно около 7 тыс. рабочих мест из-за закрытия предприятий по очистке сахара в связи с уменьшением квот на импорт. Американские производители сладостей подумывают о перемещении заводов и рабочих мест за границу, где цены на сахар ниже.

Источник: данные из Economic Report of the President. 1987. Washington, 1987. P. 165-169.

доставить фермерам цены на их продукцию и доходы выше, чем те, которые может дать свободный рынок. Правительство должно смягчать колебания конъюнктуры на сельскохозяйственных рынках, обеспечивать ценовую поддержку и скупать излишки в том случае, когда цены упадут значительно ниже установленного долгосрочного значения. И наоборот, правительство должно увеличивать предложение продукции и распродавать запасы, когда цены намного превысят долгосрочный уровень.

Сторонники считают, что **рыночно-ориентированная политика стабилизации доходов** имеет много преимуществ. Во-первых, вмешательство государства в сельское хозяйство будет ограничено в том отношении, что можно будет отказаться от управления предложением путем сокращения площади субсидируемых земель. Во-вторых, цены будут отражать долгосрочный равновесный уровень и, следовательно, приводить к эффективному распределению ресурсов между сельским хозяйством и остальными отраслями экономики. Обеспечивая фермеров доходом, соответствующим рыночным ценам, рыночная система будет давать сигнал для перемещения фермеров на другие рабочие места. В-третьих, будут значительно сокращены расходы налогоплатель-

щиков. И в-четвертых, более низкий средний уровень сельскохозяйственных цен поможет расширить экспорт сельскохозяйственной продукции.

ГЛОБАЛЬНЫЙ ПОДХОД: ПИР ИЛИ ГОЛОД?

Проблема американских фермеров — это проблема предложения, обгоняющего спрос, и сельскохозяйственная политика, которая благоприятствует производству излишков; она не характерна для большинства других стран. Многие менее развитые страны, не говоря уже о бывшем Советском Союзе, вынуждены постоянно импортировать продовольственные товары. Мы часто читаем о недоедании, хронической нехватке продовольствия и голоде в Африке и в других регионах. Можем ли мы предполагать, что в недалеком будущем, скажем через 40 или 50 лет, мир окажется не в состоянии прокормить себя?

Пессимисты

Простого ответа на этот вопрос не существует, поэтому интересно проанализировать некоторые ар-

гументы за и против, относящиеся к предмету обсуждения. Пессимисты, указывающие на возможность надвигающегося голода, поскольку спрос опережает предложение, приводят такие доводы.

1. Площадь пахотной земли ограничена, и ее качество постоянно ухудшается из-за ветровой и водной эрозии.

2. «Расползание» городов и развитие промышленности способствуют выведению земель лучшего качества из сельскохозяйственного оборота для использования в несельскохозяйственных целях.

3. Система грунтовых вод, от состояния которой зависят американские фермы, поскольку они нуждаются в орошении, ухудшается настолько быстрыми темпами, что сельскохозяйственные угодья в некоторых областях придется покинуть.

4. Население мира продолжает расти: каждый день появляется множество новых ртов, которые нужно кормить.

5. Наконец, некоторые сторонники движения за защиту окружающей среды утверждают, что неблагоприятные долговременные климатические изменения подорвут сельскохозяйственное производство.

Оптимисты

Оптимисты выдвигают следующие контраргументы.

1. Площадь земель, засеваемых зерновыми, постоянно увеличивалась, но мир еще далек от ввода в оборот всей пахотной земли.

2. Производительность сельского хозяйства продолжает расти, и возможность резких прорывов в производительности еще впереди, поскольку

мы вступаем в эпоху генной инженерии. Есть также простор для очень значительного увеличения производительности сельскохозяйственного сектора в менее развитых странах. Например, более совершенные экономические стимулы для сельскохозяйственных рабочих в Китае послужили средством увеличения объема сельскохозяйственной продукции с 1980 по 1985 г. почти на одну треть. Производство продовольствия могло быть резко увеличено в бедных странах с помощью отмены существующего государственного контроля за уровнем цен, который устанавливает цены ниже равновесного уровня.

3. Темп прироста населения планеты снижается.

4. Мы должны считаться с процессами приспособления, проявляющимися при установлении рыночной системы. Если обнаруживается нехватка продовольственных товаров, то цены на них растут. Более высокие цены будут одновременно стимулировать рост производства и ограничивать спрос и тем самым устранять дефицит.

5. Реальная цена на продовольственные товары снижалась на протяжении десятилетий, поэтому можно предположить, что предложение продовольственных товаров росло быстрее, чем спрос.

Конечно, спор на тему «пир или голод» имеет в высшей степени умозрительный характер: ясную картину будущих мировых производственных возможностей и потребительского спроса представить нелегко. Но, вероятно, один важный вывод все же необходимо сделать: американской сельскохозяйственной политике следует учитывать также и международные проблемы.

РЕЗЮМЕ

1. В краткосрочном плане чрезвычайно неэластичный характер спроса на сельскохозяйственную продукцию преобразует небольшие изменения объемов производства и небольшие изменения спроса на внутреннем и внешнем рынках в большие колебания цен и доходов.

2. Быстрый технический прогресс в соединении с чрезвычайно неэластичным и относительно постоянным спросом на сельскохозяйственную продукцию явился причиной того, что сельское хозяйство превратилось в сокращающуюся отрасль.

3. Исторически сельскохозяйственная политика ориентировалась на цены и была основана на концепции паритета. Эта концепция предполагает, что отношение цен, по которым фермеры продают свою продукцию, к ценам, по которым они покупают другие товары, должно оставаться постоянным.

4. Политика минимальных, или поддерживаемых, цен имеет ряд экономических последствий: а) появляется избыточная продукция; б) доходы фермеров увеличиваются; в) потребители платят более высокие цены за сельскохозяйственные продукты; г) общество в целом платит более высокие налоги, чтобы закупать и хранить излишки продукции, и несет дополнительные издержки, связанные с распределением избыточных ресурсов в сельское хозяйство; д) другие страны несут расходы, связанные с импортными барьерами и низкими мировыми ценами на сельскохозяйственную продукцию.

5. Государство с ограниченным успехом осуществляло ряд программ, направленных на сокращение предложения сельскохозяйственной продукции и увеличение спроса, чтобы уменьшить излишки, образующиеся в результате политики ценовой поддержки.

6. тиков
ды ф
б) пре
мерам
ными
произ
7. зяйст
ствен
ни за
ных п

ТЕРМ

Долго
(lo
Кратк
(sh
Конце
(pa
Ииден
Ценов

ВОП

1. ствен
больш
тельны
ют на
Внима
сказка
между
вом пр
спроса

2. 1. жить
издерж
жение
как пр

3. 1. сит к
пробле
ствени
го про
говрем
продук
ства.

4. 1. сурсов
низко

6. Сельскохозяйственную политику США критиковали за: а) искажение следствий (низкие доходы фермеров) и причин (избыточные мощности); б) предоставление огромных субсидий богатым фермерам; в) противоречия между сельскохозяйственными программами; г) снижение эффективности производства.

7. Продолжение субсидирования сельского хозяйства можно объяснить с позиции теории общественного выбора, и в частности в терминах «погоны за рентой», эффекта особых интересов и взаимных политических услуг.

8. Недавно принятые положения в рамках ГАТТ направлены на сокращение экспортных субсидий на сельскохозяйственную продукцию, ограниченное открытие японских и южнокорейских рынков для импорта риса и снижение американских барьеров для сахара, молочных продуктов и арахиса.

9. Закон о фермерской деятельности 1990 г. сокращает площадь земель, к которым применяется ценовая поддержка, и расширяет использование рыночных цен при принятии решений в сельском хозяйстве.

10. США следует перейти к политике стабилизации от политики увеличения доходов фермеров.

ТЕРМИНЫ И ПОНЯТИЯ

Долгосрочная фермерская проблема
(*long-run farm problem*)

Краткосрочная фермерская проблема
(*short-run farm problem*)

Концепция паритета
(*parity concept*)

Индекс паритета (*parity ratio*)

Ценовая поддержка (*price supports*)

Программы ограничения посевных площадей
(*acreage allotment programs*)

Программа «Продовольствие во имя мира»
(*Food for Peace program*)

Рыночно-ориентированная политика стабилизации
доходов, (*market-oriented income stabilization policy*)

Закон о фермерской деятельности 1990 г.
(*Farm Act of 1990*)

ВОПРОСЫ И УЧЕБНЫЕ ЗАДАНИЯ

1. **Ключевой вопрос.** «Предложение сельскохозяйственной продукции и спрос на нее таковы, что небольшие изменения в предложении приведут к значительным изменениям цен. Однако они почти не влияют на объем сельскохозяйственного производства». Внимательно проанализируйте это положение. (Подсказка: вам может помочь краткий анализ различий между объемом поставок и предложенным количеством продукции.) Влияет ли экспорт на нестабильность спроса на сельскохозяйственную продукцию?

2. Какую связь, если она есть, вы можете обнаружить между значительной величиной постоянных издержек производства фермеров и тем, что предложение большинства сельскохозяйственных продуктов, как правило, неэластично? Будьте точны в ответе.

3. **Ключевой вопрос.** Объясните, какой вклад вносит каждый из следующих факторов в фермерскую проблему: а) неэластичность спроса на сельскохозяйственную продукцию; б) высокие темпы технического прогресса в сельском хозяйстве; в) умеренный долгосрочный рост спроса на сельскохозяйственную продукцию; г) конкурентоспособность сельского хозяйства.

4. Ключом к эффективному распределению ресурсов служит перемещение ресурсов из отраслей с низкой производительностью в высокопроизводи-

тельные отрасли. Учитывая высокую и растущую производительность сельскохозяйственных ресурсов, объясните, почему многие экономисты требуют изъять больше ресурсов из аграрной сферы ради повышения эффективности их распределения.

5. «Промышленники выражают недовольство более высокими налогами, которые они должны платить, чтобы финансировать субсидии сельскому хозяйству. Хотя тот факт, что сельскохозяйственные цены имели тенденцию к понижению, в то время как промышленные цены росли, означает, что в конечном итоге сельское хозяйство фактически субсидирует промышленность». Объясните и оцените это утверждение.

6. «Так как все потребители в целом должны в конечном счете оплачивать валовые доходы фермеров, не имеет реального значения, как это происходит: через свободные сельскохозяйственные рынки или посредством ценовой поддержки, дополненной субсидиями, которые финансируются из налоговых поступлений». Вы согласны с таким утверждением?

7. Предположим, что вы являетесь президентом местного отделения одной из ведущих фермерских организаций. Рядовые члены поручили вам сформулировать положения политики вашего отделения,

которые касаются следующих вопросов: а) антитрестовской политики; б) денежной политики; в) финансово-бюджетной политики; г) тарифной политики. Кратко опишите положения политики, которая будет лучше всего служить интересам фермеров. Какое логическое обоснование каждого положения можно привести? Видите ли вы какие-нибудь противоречия или непоследовательность в своих политических высказываниях?

8. Ключевой вопрос. Если в данном году индекс цен на товары, купленные и проданные фермерами, соответственно составил 120 и 165, каким будет в таком случае соотношение? Объясните значение этого соотношения.

9. Ключевой вопрос. Подробно опишите экономические последствия ценовой поддержки. На каком основании экономисты утверждают, что поддерживаемые цены вызывают нерациональное распределение ресурсов?

10. Сравните два утверждения: «Фермерская проблема состоит в перепроизводстве продукции» и «Несмотря на огромный производственный потен-

циал американского сельскохозяйственного производства, значительная часть населения США в скором времени будет голодать». Какие доводы в пользу роли рынка будут в вашем ответе?

11. Используйте теорию общественного выбора для объяснения размера субсидий и продолжения субсидирования сельского хозяйства.

12. Какое влияние оказывают сельскохозяйственные программы США и Европейского союза на: а) отечественные цены на сельскохозяйственную продукцию; б) мировые цены на сельскохозяйственную продукцию; в) международное распределение сельскохозяйственных ресурсов?

13. Какие можно привести основные критические замечания в отношении сельскохозяйственной политики? Как вам кажется, следует ли правительству наращивать доходы фермеров, стабилизировать их доходы или предоставить свободному рынку определять доходы фермеров? Обоснуйте свою позицию.

14. («Последний штрих».) Укажите выигрыши и потери, связанные с американской сахарной программой.



Нетрудно собрать случайные факты, свидетельствующие о значительном экономическом неравенстве в США. По некоторым оценкам, ведущий игрок Национальной баскетбольной ассоциации (NBA) Майкл Джордан заработал в 1992 г. 36 млн дол., из которых только около 4 млн дол. он получил за игру, а остальное — за участие в рекламе товаров. Более 70 основных игроков из бейсбольной лиги заработали более 3 млн дол. в 1992 г. Игрок Барри Бонде из Сан-Франциско ежегодно зарабатывает более 7 млн дол., что составляет 11 253 дол. за каждый отбитый мяч. Для сравнения: президент Соединенных Штатов получает 200 тыс. дол. в год, а рядовой школьный учитель — только 36 тыс. дол. Работник ресторана быстрого обслуживания, работая полный рабочий день, получает минимальную зарплату 8700 дол. в год.

Последние исследования свидетельствуют о том, что 5,5 млн американских детей, то есть каждый восьмой ребенок, голодают и еще 6 млн детей находятся в группе «риска» из-за недоедания. В некоторых сельских округах крайнего юга страны коэффициент детской смертности выше, чем в некоторых наименее развитых странах Азии и Латинской Америки.

По данным Бюро переписей, более 39 млн американцев, то есть 15% населения, живут в бедности. По некоторым оценкам, от 500 тыс. до 600 тыс. американцев не имеют постоянного места жительства. В то же время сорокалетний Билл Гейтс, некогда исключенный из колледжа, сколотил в своей корпорации *Microsoft Computer* целое состояние, которое оценивается сегодня примерно в 9,2 млрд дол.

Данные правительства свидетельствуют о том, что в Соединенных Штатах неравенство доходов продолжает расти; в настоящее время самая богатая пятая часть населения получает 47% совокупного дохода страны, а беднейшая пятая часть — только около 4%.

Вопрос о том, как надо распределять доход, имеет долгую и противоречивую историю, которая нашла отражение как в экономической науке, так и в философии. Следует ли распределять национальный доход и материальные блага в большем или в меньшем, чем сейчас, соответствии с принципом равенства? Или, употребляя терминологию главы 4, — правильно ли общество отвечает на вопрос: «Кому — что?»

Эту главу мы начнем с обзора основных фактов о распределении дохода в Соединенных Штатах. Затем изучим основные причины неравенства доходов. Далее проанализируем полемику по поводу неравенства доходов и соотношение между равенством и эффективностью, лежащее в основе этой полемики. Потом мы рассмотрим проблему бедности и наконец государственную политику управления доходами; кратко расскажем о существующих программах, гарантирующих доходы, и проанализируем альтернативные подходы к реформе системы социального обеспечения.

Таблица 34-1. Распределение личного дохода среди семей, 1993 г.

(1) Разряды личного дохода (дол.)	(2) Доля семей в этом разряде (в %)
Менее 10 000	10
10 000 – 14 999	7
15 000 – 24 999	16
25 000 – 34 999	15
35 000 – 49 999	18
50 000 – 74 999	19
75 000 – 99 999	8
100 000 и выше	7
	100

Источник: Bureau of Census (пресс-релиз).

НЕРАВЕНСТВО ДОХОДОВ: НЕКОТОРЫЕ ФАКТЫ

Какова степень равенства или неравенства в распределении дохода в США? Насколько широка пропасть между богатыми и бедными? Увеличилось или уменьшилось неравенство доходов со временем?

Распределение личного дохода

Средний уровень дохода в Соединенных Штатах — один из самых высоких в мире. В 1993 г. среднегодовой доход в расчете на все семьи составлял 36 959 дол. Теперь мы должны посмотреть, как распределяется доход относительно этой средней цифры. Табл. 34-1 дает нам необходимую информацию. На нижней границе шкалы доходов мы видим 7% всех семей, которые получали около 100 тыс. дол. годового дохода, но при этом каждая из десяти семей получала менее 10 тыс. дол. в год. Эти цифры указывают на существование *значительного неравенства доходов в Соединенных Штатах*.

Тенденции в динамике неравенства доходов

Экономический рост, наблюдавшийся в течение ряда лет, привел к повышению доходов. *В абсолютном выражении* совокупные доходы семей постепенно растут. Изменилось ли от этого *относительное* распределение доходов? Абсолютная величина доходов может увеличиваться, но это не обязательно влияет на степень неравенства. В табл. 34-2 показано распределение дохода. Мы делим общее число получающих доход семей на пять равных по численности групп или категорий и показываем, какую долю общего личного дохода (до вычета налогов) получала каждая группа в определенные годы. Рассмотрим данные табл. 34-2 за три периода: 1929–1947, 1947–1969 и 1969–1993 гг.

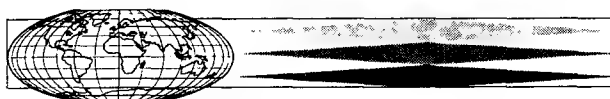
Период 1929–1947 гг. Сравнение данных о распределении доходов за 1929 и 1947 г. показывает, что в этот период произошло значительное ослабление неравенства доходов. Из табл. 37-2 видно, что в этот период доля личного дохода, которая приходилась на высшую группу, уменьшилась, а доля дохода, полученного остальными четырьмя группами, увеличилась. Такому ослаблению неравенства, безусловно, способствовали многие факторы, действовавшие во время второй мировой войны. Порожденный войной подъем экономики обусловил исчезновение низких доходов, которые в 30-х годах были вызваны значительной безработицей, уменьшение различий в заработной плате рабочих и служащих, рост ранее низких доходов фермеров (благодаря резкому повышению цен на сельскохозяйственную продукцию) и временное ослабление дискриминации при найме на работу. Этот подъем сопровождался сокращением доли доходов от собственности в национальном доходе.

Период 1947–1969 гг. Многие факторы, способствовавшие выравниванию доходов во время второй

Таблица 34-2. Доля совокупного дохода (до вычета налогов), который получала каждая из пяти групп семей, а также 5% семей с самыми высокими доходами (в %)

Группа семей (квинтиль от общего числа)	1929	1935–1936	1947	1955	1969	1979	1993
Низшая группа доходов, 20%	12,5	4,1	5,0	4,8	5,6	5,3	4,1
Вторая группа, 20%	12,5	9,2	11,8	12,2	12,4	11,6	9,9
Третья группа, 20%	13,8	14,1	17,0	17,7	17,7	17,5	15,7
Четвертая группа, 20%	19,3	20,9	23,1	23,7	23,7	24,1	23,3
Высшая группа дохода, 20%	54,4	51,7	43,0	41,6	40,6	41,6	47,0
Итого:	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Группа семей с максимальными доходами, 5%	30,0	25,6	17,2	16,8	15,6	15,7	20,0

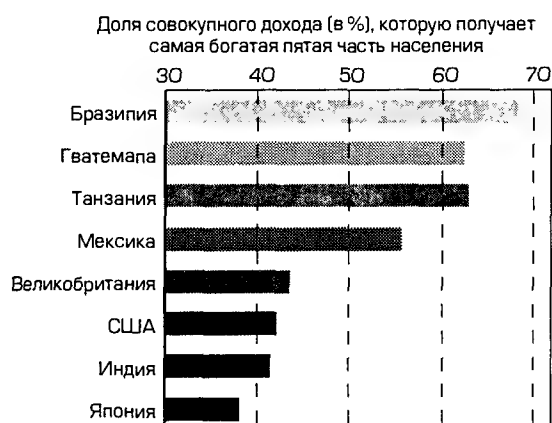
Источник: Bureau of the Census.



МЕЖДУНАРОДНЫЙ РАКУРС 34-1

Доля совокупного дохода, приходящаяся на высшую категорию получателей, составляющую 1/5 населения

Доля совокупного дохода, которая приходится на самую богатую пятую часть населения, в разных странах неодинакова. Зачастую в бедных странах доход распределяется менее равномерно, чем в богатых.



Источник: World Development Report. 1994. P. 220-221.

мировой войны, утратили свое значение в послевоенный период. С 1947 по 1969 г. сохраняется тенденция к уменьшению неравенства в распределении дохода между пятью группами семей, но оно имеет гораздо более низкие темпы. Отметим, что в этот период доля группы с самыми низкими доходами возросла на 0,6%, а доля самой богатой группы сократилась на 2,4%.

Период 1969–1993 гг. С 1969 г. неравенство в распределении доходов по категориям заметно увеличилось. В 1993 г. самая низшая по уровню дохода группа, состоящая из 20% семей, получила только 4,1% совокупного дохода до вычета налогов по сравнению с 5,6% в 1969 г. Между тем доля дохода, полученная этой группой, повысилась с 40,6 до 47%.

Причины увеличения неравенства

Рост неравенства доходов за последнее десятилетие привлек внимание многих ученых. Было высказано несколько взаимосвязанных гипотез.

1. **Налоги и трансферты.** Законодательство в 80-х годах настолько снизило предельные ставки феде-

ральных налогов, что высокооплачиваемые граждане стали платить налоги по более низким ставкам, чем в 60-е и 70-е годы. В результате этого пособия по социальному обеспечению для бедных были сокращены или отставали от темпов инфляции.

2. **Демографические изменения.** Значительное увеличение численности рабочей силы в 70-х и 80-х годах за счет менее опытных и низкоквалифицированных работников, родившихся в период «бэби-бума», вероятно, способствовало возрастанию неравенства доходов. Когда ряды трудящихся пополнились более молодыми рабочими, средний возраст работающих снизился. Поскольку, как правило, более молодые рабочие зарабатывают меньше, чем рабочие старшего возраста, неравенство доходов в целом увеличилось. Кроме того, пополнение рабочей силы за счет жен высокооплачиваемых работников шло более быстрыми темпами, чем низкооплачиваемых, что также способствовало неравенству семейных доходов. Наконец, значительно увеличилось число одиноких или разведенных женщин с детьми, которые, по всей видимости, имеют низкие доходы.

3. **Конкуренция с импортными товарами.** Усиление конкуренции с импортными товарами в 70-е и 80-е годы привело к резкому сокращению спроса на менее квалифицированных, но лучше оплачиваемых рабочих в таких отраслях промышленности, как автомобильная и сталелитейная. Сокращение занятости вызвало снижение средней зарплаты менее квалифицированных рабочих. Кроме того, это привело к притоку рабочих в отрасли с низкой заработной платой, что еще больше способствовало сокращению занятых в этих отраслях. На снижение зарплаты в США повлияла также замена неквалифицированных рабочих низкооплачиваемыми рабочими в менее развитых странах.

4. **Спрос на высококвалифицированных работников.** Вероятно, самым главным фактором, способствующим увеличению неравенства доходов, был растущий спрос на работников с высоким уровнем образования и квалификации. Многие компании перестроили свои производственные процессы таким образом, что стали необходимы высококвалифицированные и более образованные работники. В качестве примеров можно привести разработку компьютерных программ, консалтинг, биотехнологии, здравоохранение и усовершенствованные коммуникационные системы. Поскольку квалифицированных работников относительно мало, их зарплата поднялась настолько, что увеличился разрыв в зарплате между ними и менее образованными работниками. С 1980 г. разница в зарплате женщин, окончивших колледж или среднюю школу, увеличилась с 37 до 66%, а для мужчин – с 34 до 60%. По некоторым оценкам, работники, пользующиеся компью-

терами, зарабатывали на 10–15% больше, чем те, кто не умел ими пользоваться.

Предупреждение: когда мы отмечаем растущее неравенство доходов, то не имеем в виду, что в абсолютном выражении «богатые становятся богаче, а бедные беднее». Этим мы хотим сказать, что, хотя доходы в абсолютном выражении во всех группах увеличились, они росли быстрее в группе с самыми высокими доходами.

Кривая Лоренца

Степень неравенства доходов можно увидеть на **кривой Лоренца**, приведенной на рис. 34-1. Данные о доле семей расположены на оси абсцисс, доле дохода — на оси ординат. Теоретическая возможность абсолютно равного распределения дохода представлена биссектрисой, она указывает на то, что любой данный процент семей получает соответствующий процент доходов. Это значит, что если 20% всех семей получают 20% от всего дохода, 40% получают 40%, а 60% получают 60% и т.д., то соответствующие точки будут расположены на биссектрисе.

Нанеся на график данные за 1993 г. из табл. 34-2, мы получим кривую Лоренца, демонстрирующую фактическое распределение доходов. Как показывает точка *a*, 20% всех семей с самыми низкими доходами получили 4,1% дохода; точка *b* показывает, что 40% семей с низкими доходами получи-

ли 14,0% ($= 4,1 + 9,9$) и т.д. Область между линией, обозначающей абсолютное равенство, и кривой Лоренца отражает уровень неравенства доходов. Чем больше эта область, то есть разрыв между доходами, тем выше степень неравенства распределения доходов. Если бы фактические доходы распределялись абсолютно равномерно, то кривая Лоренца и биссектриса совпали бы и разрыв исчез.

На границе рисунка, противоположной началу системы координат, показана ситуация абсолютного неравенства, когда 1% семей имеет 100% дохода, а остальные не имеют ничего. В этом случае кривая Лоренца совпадает с осями координат, образуя прямой угол с вершиной в точке *f*. Треугольник, образуемый биссектрисой и осями координат, характеризует крайнюю степень неравенства (площадь $0ef$).

Кривую Лоренца можно использовать для сравнения распределения доходов в различные периоды времени, в различных странах или между различными группами населения (например, между чернокожими и белыми), принимая во внимание доходы до и после вычета налогов и трансфертные платежи. Как уже отмечалось ранее, данные табл. 34-2 свидетельствуют о том, что между 1947 и 1969 г. кривая Лоренца слегка сместилась к биссектрисе, а с 1969 по 1993 г. — в обратном направлении. Сравнение с другими странами показывает, что в США доход распределяется менее равномерно, чем в большинстве других промышленно развитых стран. (Ключевой вопрос 2.)

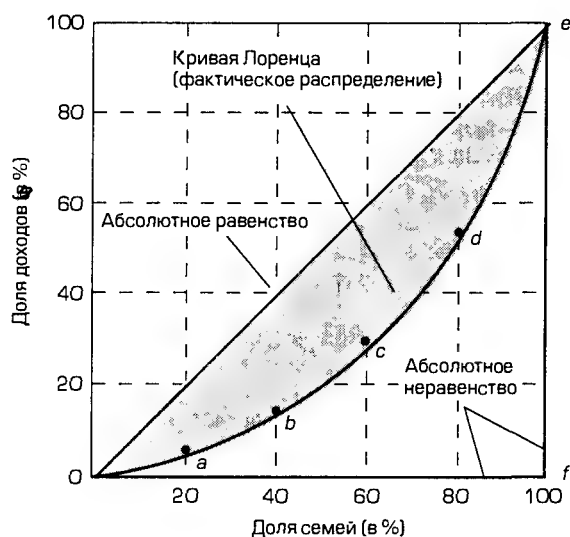


Рисунок 34-1. Кривая Лоренца

Кривая Лоренца наглядно показывает степень неравенства распределения доходов. Точнее: область между линией, обозначающей абсолютное равенство, и кривой Лоренца как раз отражает уровень неравенства доходов.

ДВА ЗАМЕЧАНИЯ

Были высказаны два главных критических замечания по поводу представленных нами данных переписи. Первое: слишком узкое толкование понятия «доход». Второе: один год — это слишком короткий период для исчисления доходов.

Более широкое толкование дохода

Данные переписи, представленные в табл. 34-1 и 34-2, показывают распределение *номинального* дохода и включают не только зарплату рабочих и служащих, но также дивиденды, проценты и все другие, полученные в виде наличных средств, *трансфертные платежи*, например пособия по социальному обеспечению и безработице, в том числе социальные пособия многодетным семьям. Это — данные о доходах *до вычета налогов*, поэтому они не отражают ситуации, складывающейся после вычета подоходного налога и налога на зарплату (на социальное страхование), которые выплачивают непосредственные получатели доходов. Кроме того, в эти

данные не включены трансферты в натуральной форме, или **безналичные трансферты**, которые предлагаются в виде определенных товаров и услуг, а не в денежной форме. Безналичные трансферты включают оплату медицинских услуг по системе *Medicare* и *Medicaid*, субсидии на жилье и продовольственные талоны.

Какое влияние на данные о распределении доходов окажет более широкое толкование этого понятия, включающего налоги и безналичные трансферты? Поскольку американская налоговая система в целом только в незначительной степени носит прогрессивный характер, данные, полученные после вычета налогов, выявят ненамного меньшее неравенство. Однако безналичные трансферты чрезвычайно важны для беднейшей категории граждан, и включение этих данных явно уменьшит степень неравенства. Если взглянуть на столбец (2) в таблице, сопровождающей рис. 34-2, то легко видеть, что в данных о распределении доходов по категориям учтены и налоги, и трансферты (включая безналичные трансферты). Мы обнаруживаем еще большее неравенство доходов, когда учитываем налоги и трансферты в натуральной форме.

Отсутствие мобильности доходов: временной горизонт

Рассмотрим второе важное критическое замечание по поводу данных переписи — слишком короткий период (один год) исчисления доходов. Такой короткий период маскирует тот факт, что общий доход семьи за несколько лет, за 10 лет и тем более общий пожизненный доход семьи может распределяться с большей степенью равенства. Предположим, что Бен заработал 1000 дол. в первый год и 100 тыс. дол. — во второй год, а Холли заработала 100 тыс. дол. в первый год и только 1000 дол. — во второй. Действительно ли у них будут неодинаковые доходы? Ответ зависит от того, какой период берется для измерения. Ежегодные данные укажут на огромное неравенство дохода, а двухлетние данные обнаружат полное равенство.

Это обстоятельство оказывается тем важнее, что есть свидетельства о том, что на протяжении жизни доходы распределяются очень неравномерно. В самом деле, большинство получателей доходов вписываются в возрастную схему, согласно которой сначала они получают сравнительно низкие доходы, достигают пика доходов в среднем возрасте, а потом их доходы снижаются. Взгляните на рис. 28-9 и вы обнаружите ту же общую схему. Из этого следует, что даже если бы все получали одинаковые доходы на протяжении жизни, то в каждый данный год выявлялся бы большое неравенство доходов из-за возрастных различий. В любом году молодые и пожилые люди имели бы низкие доходы, а люди среднего возраста

та — высокие. Это происходит, даже если существует полное равенство доходов на протяжении жизни.

Что изменится, если мы перейдем от «моментального снимка», фиксирующего распределение дохода в течение одного года, к «длительной по времени» картине, изображающей перемещение людей из одной категории в другую? Мы обнаружим значительную мобильность — перемещение «вверх и вниз» по шкале налогов. Такое положение означает, что на протяжении 5, 10, 20 лет доходы семей распределяются более равномерно, чем в течение только одного года.

В недавнем исследовании Министерства финансов изменения доходов распределялись следующим образом: специалисты проследили, как семьи перемещались из категории, в которую они были включены в 1979 г., в новую категорию в 1988 г. Они обнаружили, что немногим более $\frac{2}{3}$ из тех, кто в 1979 г. входил в категорию беднейших, к 1988 г. стали занимать место в трех высших группах доходов. За эти 10 лет почти 18% граждан из самой низшей категории доходов перешли в самую высокую категорию. Несомненно, в эту группу вошли также многие из тех, кто в 1979 г. учились в колледже, закончили его и к 1988 г. стали высокооплачиваемыми врачами, адвокатами и бухгалтерами. За эти 10 лет также изменился статус $\frac{2}{3}$ семей из средней категории доходов: примерно 20% стали беднее, а 47% — богаче, $\frac{1}{3}$ семей из категории самых богатых в 1979 г. в 1988 г. перешла в более низкую категорию доходов.

Вывод исследователей Министерства финансов состоит в том, что: 1) доход домохозяйств с течением времени существенно изменяется; 2) чем более продолжительный период времени принимается для расчета, тем более равномерно распределяются доходы.

ПРАВИТЕЛЬСТВО И ПЕРЕРАСПРЕДЕЛЕНИЕ ДОХОДОВ

Одной из основных функций правительства является перераспределение доходов. Как показывает рис. 34-2 и прилагаемая к нему таблица, доходы семей до вычета налогов и учета трансфертных платежей распределяются гораздо менее равномерно, чем доходы после вычета налогов с учетом трансфертных платежей¹. *Государственная налоговая система*

¹ Данные о доходах до и после налогообложения в таблице, которая прилагается к рис. 34-2, отличаются от данных табл. 34-2, потому что на рисунке отражены пособия, выплачиваемые наличными. Кроме того, данные табл. 34-2 касаются семей (групп из двух и более человек, связанных между собой происхождением, узами брака или усыновлением и живущих вместе), в то время как рис. 34-2 относится ко всем домохозяйствам (одному или более лицам, живущим в одном доме). Наконец, данные рис. 34-2 основаны на более широкой концепции доходов, чем данные табл. 34-2.

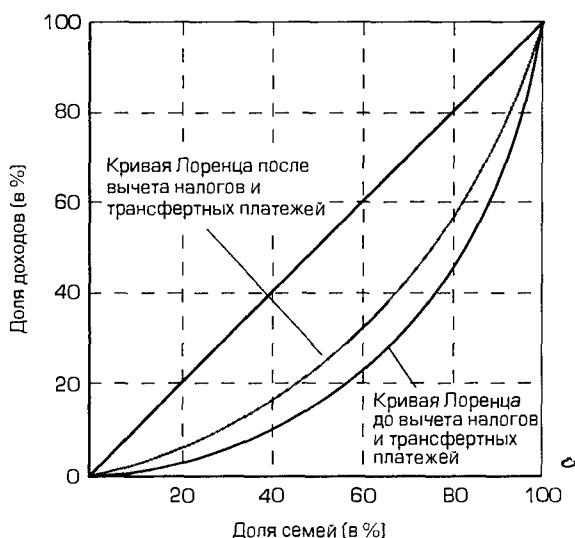
и программы трансфертных платежей действительно существенно уменьшают степень неравенства в распределении доходов. Уменьшение неравенства доходов — примерно на 80% — обусловлено в основном трансфертными платежами. Как указывалось ранее, распределение доходов до вычета налогов не слишком отличается от распределения доходов после вычета налогов. Но трансфертные платежи существенно способствуют выравниванию доходов. Государственные трансфертные платежи составляют 75% доходов группы людей с самыми низкими доходами и являются наиболее важным средством ликвидации бедности в Соединенных Штатах.

ПРИЧИНЫ НЕРАВЕНСТВА ДОХОДОВ

Почему в США существует такое значительное неравенство доходов, о котором свидетельствуют табл. 34-1 и 34-2? Ранее мы отмечали, что рыночная система — это бесстрастный механизм. Она не имеет совести, не приспосабливается к моральным нормам, определяющим, «приемлемо» или «справедливо» распределение дохода. Действительно, исключительно индивидуалистический характер капиталистической экономики вполне допускает высокую степень неравенства доходов. Но есть и более специфические факторы, способствующие этому неравенству.

1. Различия в способностях. Все люди имеют разные интеллектуальные и физические способности. Некоторые унаследовали исключительные интеллектуальные способности, необходимые для того, чтобы получить достаточно высокооплачиваемую работу на поприще медицины или права. Другие обречены заниматься низкооплачиваемыми видами деятельности или вообще не могут работать. Третьи наделены исключительными физическими способностями и могут стать высокооплачиваемыми профессиональными спортсменами. Немногие обладают творческим талантом, позволяющим стать великим художником или музыкантом. Короче говоря, врожденные таланты дают возможность некоторым индивидам внести свой вклад в совокупный продукт — вклад, который приносит очень высокие доходы, другие же оказываются в гораздо менее благоприятных условиях.

2. Образование и обучение. Следует подчеркнуть, что люди существенно отличаются друг от друга по уровню полученного образования и профессиональной подготовки, а следовательно, и по своим возможностям зарабатывать доход. Отчасти эти различия являются результатом их свободного выбора. После окончания средней школы некто Смит принимает решение стать рабочим, а Джонс — поступить в колледж. Однако такой выбор не обязательно будет добровольным: семья Смита может просто не иметь



Группы семей по уровню дохода	Доходы, полученные в 1992 г. (в %)	
	(1) До вычета налогов и получения трансфертных платежей	(2) После вычета налогов и получения трансфертных платежей
Низшая группа (20%)	1,0	5,1
Вторая группа (20%)	7,8	11,0
Третья группа (20%)	15,6	16,7
Четвертая группа (20%)	25,3	23,9
Высшая группа (20%)	50,4	43,3

Источник: Bureau of the Census. Measuring the Effect of Benefits and Taxes on Income and Poverty: 1992. Current Population Report. Series P-60. No. 186-RD. 1993. P. xii (в данные включены все денежные доходы из частных источников, в том числе доходы от прироста капитала и страхования здоровья за счет нанимателя. В данные столбца «После вычета налогов и трансфертных платежей» входит стоимость неденежных и денежных трансфертных платежей).

Рисунок 34-2. Влияние государственных налогов и трансфертных платежей на неравенство доходов

Личный доход после вычета налогов и с учетом выплат трансфертных платежей распределяется гораздо более равномерно. Трансфертные платежи способствуют уменьшению неравенства и составляют большую часть доходов семей в группе с самыми низкими доходами.

возможности оплачивать учебу сына в колледже. Кроме того, фирмы предоставляют много возможностей для овладения профессией без отрыва от производства. Они отбирают рабочих, имеющих среднее образование, для обучения по углубленным и расширенным программам профессионального обучения.

3. Дискриминация. Простой анализ спроса и предложения показывает, как дискриминация — в данном случае имеется в виду дискриминация при найме на работу — является дополнительным источником неравенства доходов. Предположим, что ограничивается доступ женщин к таким профессиям, как секретарь или учитель, которые когда-то считались сугубо «женскими». Это означает, что предложение женской рабочей силы по сравнению со спросом на эти несколько профессий будет настолько большим, что зарплата и доходы будут низкими. Кроме того, мужчинам не приходится вступать в конкуренцию с женщинами в «мужских» профессиях (плотники, пилоты, бухгалтеры). А это приводит к искусственному ограничению предложения по сравнению со спросом на эти профессии, в результате чего заработная плата и доходы повышаются.

4. Профессиональные вкусы и риск. Доходы различаются также из-за различий «профессиональных вкусов». Люди, которые готовы заниматься изнурительной, неприятной работой — например, добывать уголь или собирать автомобили — и очень интенсивно работать в течение многих часов, будут зарабатывать больше. Некоторые увеличивают свои доходы путем «совместительства», то есть работая в двух местах. Люди также отличаются друг от друга готовностью рисковать. Мы имеем в виду не только профессиональных гонщиков и боксеров, но и людей, способных на предпринимательский риск. Хотя большинство терпит неудачу, немногие счастливицы, которые делают ставку на внедрение нового товара или услуги и добиваются в этом успеха, могут получить очень высокий доход.

5. Распределение богатства. Чем отличаются доходы от богатства? Доходы связаны с *движением*; они представляют собой приток заработной платы рабочих и служащих, наряду с рентой, процентами и дивидендами, что было показано в главе 2 как кругооборот доходов. Богатство подразумевает наличие некоторого *запаса*, то есть реальных материальных и финансовых активов, которые человек накопил за некоторый период времени. У пенсионера могут быть очень маленькие доходы, но его дом, сберегательные счета и пенсионное обеспечение — существенный вклад в его богатство. Выпускник колледжа, работая бухгалтером, менеджером среднего звена или инженером, может получать достаточно

высокие доходы, но ему еще предстоит накопить большое богатство.

В действительности, поскольку существует неравенство в распределении богатства, то и доходы от этого богатства также неравны. Те, кто имеет больше оборудования, недвижимости, сельскохозяйственных угодий, акций, облигаций и сберегательных счетов, получают больше доходов от большего объема собственности. Недавно появившееся исследование, проведенное Федеральной резервной системой, показывает, что в 1989 г. чистые активы 1% самых богатых семей составляли 5,7 трлн дол., а активы 90% беднейших семей оценивались в 4,8 трлн дол., около 68% всех чистых активов находилось в руках 10% самых богатых семей, а 32% — у оставшихся 90%. Представителям 1% высшей категории получателей доходов принадлежали 49% всех акций, 62% всех активов компаний, 78% облигаций и трастов и 45% всего нежилого фонда. Сопоставление данных за 1983 и 1993 гг. показывает, что неравенство в распределении доходов, или концентрация богатства, существенно возросло.

6. Господство на рынке. Способность «искусственно вздуть цены на рынке» в своих интересах, безусловно, является главным фактором, определяющим неравенство доходов. Некоторые профсоюзы и профессиональные группы прибегают к таким мерам, которые ограничивают предложение оказываемых ими производственных услуг и тем самым повышают доходы своих членов. Законодательство, которое предусматривает выдачу профессиональных лицензий парикмахерам, косметологам, водителям такси и т.д., также может стать основой для завоевания господства на рынке группами, получившими лицензии. То же самое относится и к товарному рынку: те, кто получает прибыль, особенно жестко отстаивают свои выгоды, когда их фирма в какой-то степени начинает господствовать на рынке.

7. Удача, связи и несчастные случаи. Есть и другие важные факторы, которыми объясняется неравенство доходов. Удача, случай и умение «оказаться в нужном месте в нужный момент» — все это помогает разбогатеть. Иногда высокие доходы объясняются открытием месторождения нефти на захудалой ферме или встречей с нужным газетным репортером. Нельзя сбрасывать со счетов и роль личных контактов или политического влияния в получении высоких доходов. Однако множество несчастий, влияющих на экономическое положение семьи, такие, как длительная болезнь, несчастный случай, смерть кормильца и безработица, могут довести семью до бедности. Бремя таких несчастий распределяется среди населения крайне неравномерно, что также способствует неравенству доходов. (*Ключевой вопрос 5.*)

Краткое повторение 34-1

♦ За последние 10 лет неравенство доходов увеличилось; в настоящее время 20% самых состоятельных семей получают 47% доходов до вычета налогов и трансфертных платежей, а на 20% получателей доходов, входящих в низшую категорию, приходится 4% всех доходов.

♦ Кривая Лоренца графически отражает неравенство доходов.

♦ Расширенное толкование концепции дохода и признание «сбоев», которые со временем происходят в системе его распределения, уменьшают ощущаемое неравенство доходов.

♦ Государственные налоги и трансфертные платежи в значительной степени сокращают неравенство доходов.

♦ Различия в способностях, уровне образования, предпочтения в выборе места работы, наличие собственности и степень господства на рынке, а также такие факторы, как дискриминация и удача, помогают объяснить неравенство доходов.

РАВЕНСТВО ПРОТИВ ЭФФЕКТИВНОСТИ

Критически важным с политической точки зрения является вопрос о том, какой может быть оптимальная степень неравенства? Это — самый важный вопрос в определении стратегии, касающейся неравенства доходов. Поскольку общепринятого ответа на этот вопрос нет, нам следует углубиться в анализ аргументов за и против усиления равенства доходов.

Аргумент в пользу равенства: максимизация полезности

Основной аргумент в пользу равного распределения доходов состоит в том, что равенство доходов необходимо для максимизации удовлетворения нужд потребителя, или повышения предельной полезности. Обоснование этого аргумента можно найти на рис. 34-3, где показано, что предельная полезность денежных доходов двух человек, Андерсона и Брукса, уменьшается (см. гл. 21). В любой период времени получатели доходов тратят первые полученные ими доллары на те товары, которые они ценят выше всего, то есть на товары с высокой предельной полезностью. Когда они удовлетворяют свои самые насущные потребности, они станут тратить оставшуюся часть доходов на менее важные товары, то есть на товары с более низкой или меньшей предельной полезностью. Кривые, показывающие одинаковое уменьшение

предельной полезности доходов, отражают следующее допущение: у Андерсона и Брукса одинаковая возможность извлекать полезность из доходов.

Теперь предположим, что надо распределить доходы (продукцию) в размере 10 тыс. дол. между Андерсоном и Бруксом. Самым лучшим, или оптимальным, будет распределение поровну, в результате чего предельная полезность последнего доллара будет одинаковой и для одного, и для другого. Мы можем доказать, что при первоначально неравном распределении доходов можно увеличить общую для двух лиц полезность, если двигаться в направлении большего равенства.

Например, предположим, что сначала доходы в 10 тыс. дол. распределяются не поровну: Андерсон получает только 2500 дол., а Брукс — 7500 дол. Мы видим, что предельная полезность последнего доллара, полученного Андерсоном, будет высокой ($0a$), а предельная полезность последнего доллара из доходов Брукса — низкой ($0b$). Ясно, что перераспределение доходов от Брукса к Андерсону, то есть в сторону большего равенства, увеличит (на величину $0a - 0b$) суммарную общую полезность доходов двух потребителей. Выигрыш в полезности для Андерсона перекрывает проигрыш Брукса. Так будет продолжаться до тех пор, пока доходы не будут распределены поровну и каждый не получит по 5 тыс. дол. Когда это произойдет, предельная полезность последнего доллара станет для Андерсона и Брукса одинаковой ($0a' = 0b'$), а следовательно, дальнейшее перераспределение уже не может увеличить общей полезности.

Аргументы в пользу неравенства: стимулы и эффективность

Хотя логика аргументации в пользу равенства выглядит безупречной, ученые критикуют ее основное допущение, в соответствии с которым существует постоянный объем распределяемого дохода. Противники равенства доходов утверждают, что способ распределения доходов является важным фактором, определяющим объем производимых и распределяемых доходов.

Предположим, как мы сделали на рис. 34-3, что Андерсон зарабатывает 2500 дол., а Брукс — 7500 дол. Для того чтобы достичь равенства, общество (правительство) должно изъять часть доходов Брукса в виде налогов и передать ее Андерсону. Этот процесс передачи налоговых сумм уменьшит доходы высокооплачиваемого Брукса и повысит доходы низкооплачиваемого Андерсона и тем самым уменьшит стремление обоих много зарабатывать. Зачем Бруксу много работать, делать сбережения, вкладывать капитал или пускаться в рискованные предприятия, когда прибыль от такой де-

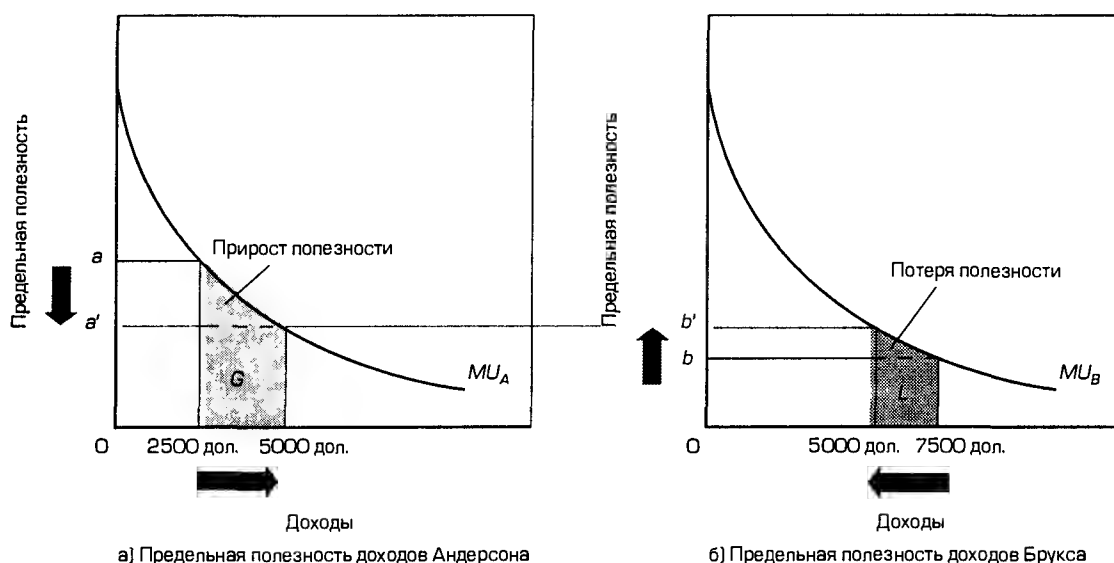


Рисунок 34-3. Распределение, максимизирующее полезность конкретных доходов

Сторонники равенства доходов утверждают, что при одинаковых кривых предельной полезности доходов у Андерсона и Брукса общая полезность их доходов будет максимальной, если данные доходы (например, 10 тыс. дол.) будут распределяться поровну. Если доходы будут распределяться не поровну (2500 дол. Андерсону и 7500 дол. Бруксу), то предельная полезность последнего доллара для Андерсона будет больше (Ob), чем для Брукса (Ob'), а следовательно, более равное распределение доходов приведет к чистому увеличению общей полезности. Площадь прироста полезности, показанная в области G на рис. а, с избытком перекрывает площадь потери полезности, показанную в области L на рис. б. Когда будет достигнуто равенство, предельная полезность последнего доллара доходов будет одинаковой для обоих потребителей ($Ob' = Ob$) и поэтому дальнейшее перераспределение доходов не увеличит общей полезности.

ятельности уменьшится в результате вычета налогов? И зачем тогда Андерсону стремиться увеличивать свои доходы, занимаясь хозяйственной деятельностью, если правительство готово передать ему этот доход? Налоги уменьшают вознаграждение за повышение производительности труда, а перераспределение доходов через трансфертные платежи вознаграждает за ее снижение.

Представьте себе, предлагают защитники неравенства доходов, крайнюю ситуацию: правительство обложило доходы 100%-ным налогом и распределило выручку поровну между всеми гражданами. Зачем много работать? Да и зачем вообще работать? Зачем пускаться в рискованные предприятия? Зачем делать сбережения, то есть жертвовать текущим потреблением, ради будущих инвестиций? Экономические стимулы, побуждающие «вырваться вперед», будут устранены, и можно предположить, что эффективность экономики, а следовательно, и объем распределяемых доходов уменьшатся. Способ распределения «пирога» доходов влияет на размер самого «пирога»! *Основной аргумент в пользу неравенства доходов состоит в том, что необходимо сохранять стимулы для производства и получения доходов.*

Соотношение равенства доходов и эффективности²

В основе полемики о равенстве доходов лежит существование фундаментального **соотношения равенства доходов и эффективности**.

«Различия жизненного уровня и материального благосостояния американских семей отражают систему вознаграждений и взысканий, которая должна поощрять инициативу и направлять ее в сферу общественного производства. Эта система функционирует настолько успешно, насколько эффективную экономику она создает. Но погоня за эффективностью обязательно приводит к неравенству. А следовательно, общество стоит перед выбором: равенство или эффективность»³.

Таким образом, для общества, стремящегося к равноправию, проблема заключается в том, как перераспределить доход, чтобы свести к минимуму его негативное влияние на экономическую эффективность. Рассмотрим аналогию с «дырявым ведром».

² Этот раздел целиком основан на работе: Okun A. M. Equality and Efficiency: The Big Tradeoff. Washington: The Brookings Institution, 1975.

³ Ibid. P. 1.

Предположим, что общество согласно передать бедным часть доходов богатых; но деньги от богатых придется передавать в «дырявом ведре». «Утечка» представляет собой потерю эффективности — потерю выпуска и дохода — из-за пагубного влияния налогов и трансфертов на стимулы к трудовой деятельности, к сбережениям и инвестициям, а также к желанию нести предпринимательский риск. Она также свидетельствует о том, что ресурсы следует передать в ведение тех, кто управляет системой налогов и трансфертов.

С утечкой какого размера общество согласится и будет продолжать одобрительно относиться к перераспределению? Другими словами, если деление «пирога» доходов на более равные кусочки приводит к уменьшению самого «пирога», то с каким уменьшением общество будет мириться? Можно ли согласиться с потерей одного цента на каждый перераспределенный доллар? А пяти центов? Двадцати пяти центов? Пятидесяти центов? Ясно, что это — самый важный, основополагающий вопрос, который будет стоять в центре политических дебатов по поводу дальнейшего расширения или сокращения американских программ стабилизации доходов.

Сравнительно недавно дебаты о соотношении равенства доходов и эффективности были дополнены исследованиями, показывающими, что потери от перераспределения, возможно, гораздо крупнее, чем принято считать.

«Эдгар Браунинг и Уильям Джонсон... пришли к выводу, что группы с самыми высокими доходами, несущие бремя налогов, потеряют 350 дол. на каждые 100 дол., полученных бедными, то есть чистая потеря эффективности составит 250 дол. По подсчетам Артура Оукена, «утечка» из «ведра» перераспределения огромна: из предназначенных для перераспределения 350 дол., взятых у состоятельных людей, 250 дол. теряются в процессе передачи бедным. По ряду причин критики этого исследования считают такую оценку слишком завышенной. Однако даже если уменьшить цифру наполовину, она вызовет тревогу. Согласится ли общество с потерей экономической эффективности в 125 или даже в 100 дол., передавая 100 дол. бедным, чтобы несколько выровнять распределение дохода? Ответ абсолютно ясен»⁴.

МРАЧНАЯ КАРТИНА БЕДНОСТИ

Многих людей меньше беспокоит общий вопрос распределения доходов, чем более конкретная проблема неравенства. Поэтому, вооружившись базовой информацией, давайте перейдем к проблеме бедности. Насколько распространена бедность в

Соединенных Штатах? Каковы характерные черты бедных? И какую политику надо проводить, чтобы уменьшить бедность?

Определение бедности

Бедность не поддается точному определению. Но в широком смысле мы можем сказать, что семья живет в бедности, когда ее основные потребности превышают имеющиеся у нее средства для их удовлетворения. Потребности семьи определяются многими факторами: размером, состоянием здоровья и возрастом ее членов и т.д. Средства семьи состоят из текущих доходов, трансфертных платежей, сделанных ранее сбережений, собственности и т.д.

Определение бедности, принятое соответствующими правительственными органами, основано на размере семьи. Из этого определения следует, что в 1993 г. одинокий человек, получавший менее 7363 дол. в год, жил в бедности. Для семьи из четырех человек черта бедности составляла 14 763 дол., для семьи из шести человек — 19 718 дол. Воспользовавшись этим определением для анализа данных о доходах в Соединенных Штатах, мы обнаружим, что *около 15,1% всего населения, то есть примерно 39,3 млн человек, живет в бедности.*

Кто такие бедняки?

Состав людей, живущих в бедности, неоднороден, их можно обнаружить во всех регионах, среди белого и цветного населения, эта категория охватывает значительное число сельских и городских жителей, молодых и старых. Этот факт существенно осложняет определение целей государственной политики. Тем не менее данные табл. 34-3 ясно показывают, что бедность распределяется отнюдь не произвольно. Доля чернокожего и испаноязычного населения среди бедных гораздо выше средненационального уровня, чем доля белых.

На рис. 34-5 можно найти дополнительную информацию. Общий **уровень бедности** — доля бедного населения — в 1993 г. составляла 15,1%, причем доля чернокожего, испаноязычного и белого населения составляла соответственно 33,1%, 30,6 и 12,2%.

Чрезвычайно высок уровень бедности среди семей, которые содержат женщины, и особенно тревожит то обстоятельство, что пятая часть всех детей, не достигших 18 лет, живет в бедности. На рис. 34-5 видно, что среди полных семей, где члены семьи заняты полный рабочий день и имеют высокий уровень образования, доля бедных ниже. Одновременно, благодаря системе довольно щедрого социального обеспечения, процент пожилых людей, живущих в бедности, также ниже общенационального.

⁴ Haveman R. H. New Policy for the New Poverty. Challenge. September — October, 1988. P. 32.

Распределение дохода: неравенство и бедность

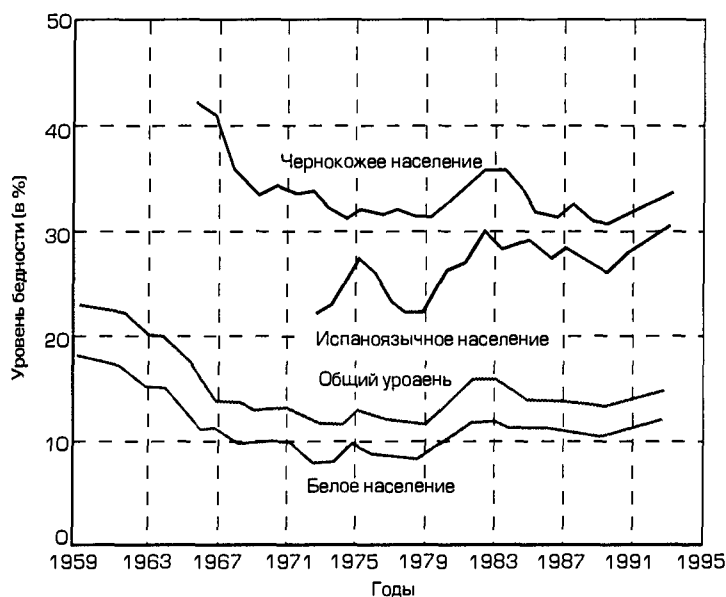
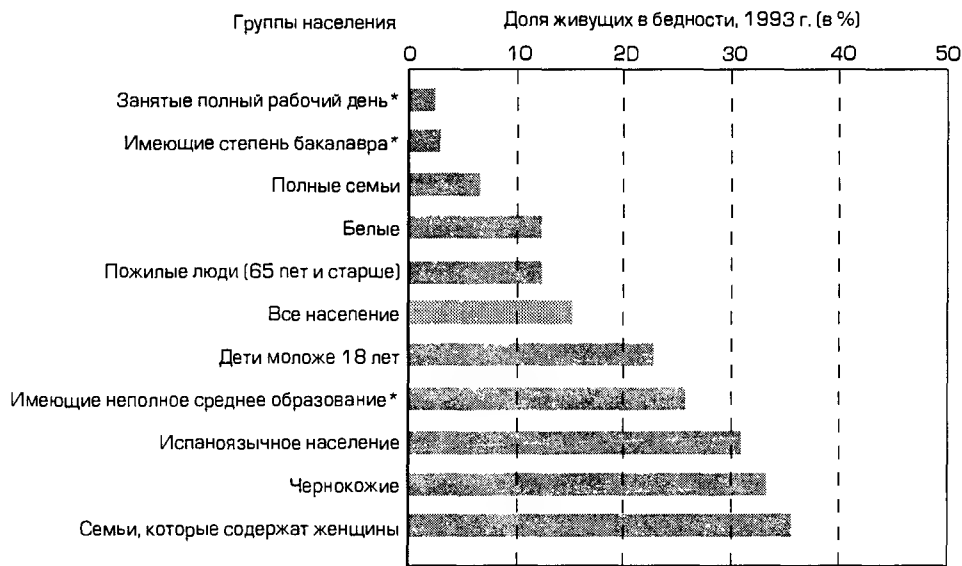


Рисунок 34-4. Уровни бедности: анализ всего населения и распределение по расовому признаку, 1959–1993 гг.

В период с 1939 по 1993 гг. уровень бедности среди чернокожего и испаноязычного населения США был гораздо выше среднего, а для белых – ниже среднего. Хотя с 1959 до 1969 гг. общий уровень бедности резко упал, в 70-е годы он стабилизировался, а в начале 80-х значительно возрос.

Особенно беспокоит высокий уровень бедности среди детей, потому что бедность в полном смысле слова порождает бедность. Бедные дети находятся в большей опасности с точки зрения ряда долгосрочных проблем, в том числе таких, как слабое здоровье и недостаточное образование, преступления, наркотики и подростковая беременность. Многие дети, живущие сегодня в бедности, достигнут зре-

лости больными, безграмотными и непригодными к какой-либо работе. Усиление концентрации бедности среди детей сегодня не обещает снизиться в будущем. Кроме того, это означает, что тогда же возникнут проблемы с повышением производительности труда, потому что уровень образования бедных детей, как правило, низкий, так же, как и его качество.



* Данные на 1992 г.

Рисунок 34-5. Распределение бедности, 1993 г.

Непропорционально большое бремя бедности несут национальные меньшинства, дети, люди с низким уровнем образования и семьи, которые содержат женщины. В высшей степени маловероятно, что семейные люди, занятые полный рабочий день, имеющие диплом об окончании колледжа, живут в бедности.

Вспоминая наши прежние комментарии о «сбоях» внутри системы распределения доходов, можно сказать, что состав людей, входящих в категорию бедных, в значительной степени изменчив. Только немногим больше половины тех, кто принадлежит к этой категории в данном году, останется в ней и в будущем году. Состояние бедности гораздо более устойчиво в ряде групп, особенно в таких, как чернокожее и испаноязычное население, семьи, которые содержат женщины, люди с низким уровнем образования и непригодные для рынка рабочей силы из-за почти полного отсутствия какой-либо квалификации, приверженности к наркомании, алкоголизму или из-за душевных болезней.

Динамика бедности

На рис. 34-4 видно, что между 1959 и 1969 г. общий уровень бедности резко упал, и в следующее десятилетие он стабильно составлял 11 и 13%, а в начале 80-х годов снова повысился. В 1993 г. он достиг 15,1%, это был самый высокий показатель с 1983 г.

«Чернокожие деклассированные элементы»

Некоторые утверждают, что городские гетто наполнены «чернокожими деклассированными элементами», которые не могут вырваться за пределы постоянной бедности, а члены из неполных семей живут за счет программ социального обеспечения и зачастую за счет наркотиков и преступлений. Статистика по этим проблемам очень тревожна: каждый второй молодой чернокожий живет в бедности; каждый второй растет без отца; почти 40% чернокожих подростков не имеют работы; каждый четвертый ребенок рождается от чернокожего подростка; более 80% детей от чернокожих подростков рождаются вне брака; коэффициент смертности чернокожих детей в два раза выше, чем белых; убийство остается главной причиной смерти чернокожих мужчин от 15 до 34 лет; 20% всех чернокожих мужчин от 15 до 34 лет имеют судимости.

Существует и такое мнение, что социальная и экономическая изоляция в городских гетто породила новую культуру — культуру бедности и зависимости, в которой жизненные позиции, ценности и этические представления существенно отличаются от понятий основной части американцев. Благотворительные программы — Программа помощи семьям с детьми-иждивенцами (AFDC), продовольственные талоны, субсидии на жилье и т.п. — якобы подбивают стимулы к трудовой деятельности и способствуют тому, что целые семьи живут за счет различных программ социального обеспечения. Кроме

того, после исторического исхода чернокожего населения, принадлежащего к среднему классу, из центральной части городов там остались только торговцы наркотиками, проститутки, карманники и мелкие преступники, стиль жизни которых служил примером для не уехавших молодых чернокожих. Плохие школы практически не готовят к работе представителей национальных меньшинств, а снисходительные и перегруженные делами правоохранительные органы способствуют тому, что преступление становится более привлекательным, чем работа.

Те, кто рассматривает концепцию «чернокожих деклассированных элементов» с политической точки зрения, считают, что, хотя за последние несколько десятилетий дискриминация значительно уменьшилась и сотни миллиардов долларов были затрачены на программы борьбы с бедностью, проблема бедности все еще существует. Это означает, что ответственность главным образом лежит на самих бедняках, и они сами должны помочь себе выбраться из бедности.

Противники этой концепции считают такую позицию упрощенной и бездушной, утверждая, что неправильно возлагать ответственность на жертвы, а не на социальную и экономическую политику в более широком плане. Они также указывают, что бедность в центральной части городов неоднородна и объясняется многими причинами. Необходимы серьезные усилия, чтобы ликвидировать расовую сегрегацию в жилищном вопросе и при приеме в школу, обеспечить равные возможности в профессиональном обучении и среднем образовании, увеличить количество доступных рабочих мест и осуществлять такие программы, которые гарантируют определенный уровень доходов, но не лишают желания работать. Они также утверждают, что бедность среди чернокожего населения является прежде всего результатом невнимания со стороны общества и такое отношение носит по существу расистский характер.

«Невидимые» бедные

С такими фактами и цифрами, свидетельствующими о степени и характере бедности, довольно трудно примириться. В конце концов американцы считают, что живут в обществе изобилия. Как сочетается эта угнетающая статистика бедности с тем изобилием, которое они видят ежедневно? В значительной мере ответ на этот вопрос заключается в том, что большая часть бедности в Америке скрыта; она в основном невидима.

Это обстоятельство объясняется тремя причинами. Во-первых, значительная часть людей, составляющих категорию бедных, меняется из года в год. Исследования показали, что половина живущих в

бедности принадлежит к этой категории всего лишь в течение 1–2 лет, а потом они благополучно выби-
раются из этого состояния. Поэтому многие из этих
людей остаются для нас «невидимыми», ведь мы не
считаем их постоянно нуждающимися. Во-вторых,
«постоянно бедные» живут в больших городах все
более и более изолированно, потому что представи-
тели средних и высших слоев уезжают от них в при-
городы. Беднота остается в трущобах и гетто, и ее
нелегко увидеть из окна автомобиля или поезда.
Беднота из сельскохозяйственных и хронически
отсталых районов Аппалачей, юга и юго-запада тоже
находится вдали от «основных магистралей». В-тре-
тих, и это, наверное, самое главное:

«Бедняки остаются “невидимыми” в политиче-
ском отношении... Они в основной своей массе не
принадлежат ни к профсоюзам, ни к братствам, ни
к политическим партиям. У них нет своего лобби;
они не выдвигают никаких законодательных про-
грамм. Они разбросаны. У них нет лица, нет го-
лоса»⁵.

Именно поэтому американских бедняков назва-
ли «наименее революционным пролетариатом в
мире».

СИСТЕМА ПОДДЕРЖАНИЯ УРОВНЯ ДОХОДОВ

Существование широкого круга программ по под-
держанию уровня доходов (табл. 34-3) свидетельст-
вует о том, что борьба с бедностью считается важ-
ной целью государственной политики. Несмотря на
недостатки многих последних программ, они вклю-
чают значительные денежные расходы и охватыва-
ют большое число получателей пособий. Общие рас-
ходы на программы поддержания уровня доходов,
которые в 1940 г. составляли около 4% ВВП, до-
стигли к настоящему времени более 14%.

Американская система поддержания уровня до-
ходов состоит из двух видов программ: 1) программ
социального страхования; 2) программ государст-
венной помощи, или программ социального обес-
печения.

Программы социального страхования

Программы социального страхования частично воз-
мещают потери заработков, связанные с уходом на
пенсию, нетрудоспособностью и временной безра-
ботицей, а также обеспечивают пожилых людей
страхованием на случай болезни. Основные про-
граммы социального страхования включают про-
грамму социального обеспечения (а именно

«Страхование по старости, нетрудоспособности и по
случаю потери кормильца», *OASDHI*), пособия по
безработице и медицинской помощи *Medicare*. По-
собия считаются заработанным правом и не несут на
себе отпечатка государственной благотворительнос-
ти. Эти программы финансируются главным обра-
зом за счет налогов на заработную плату. По таким
программам страхуется риск потери дохода в связи с
уходом на пенсию, безработицей, нетрудоспособно-
стью или болезнью. Работники (а также нанимате-
ли) вносят часть зарплаты в государственный фонд,
пока работают, а потом, когда они уходят на пенсию
или с ними случаются несчастья, *перечисленные* в про-
грамме, они получают право на пособия.

Программы *OASDHI* и *Medicare*. Страхование по ста-
рости, нетрудоспособности и по случаю потери кор-
мильца (*OASDHI*) — это огромная программа соци-
ального страхования, финансируемая за счет обяза-
тельных налогов, взимаемых с заработков как нани-
мателей, так и лиц наемного труда. Она общеизвест-
на как программа социального обеспечения и на-
правлена на то, чтобы возместить работнику потери
заработка в связи с уходом на пенсию или потерей
трудоспособности, а также семье в связи со смертью
кормильца. Налог с заработка в размере 7,65% взи-
мается с первых 61 200 дол. дохода как работника,
так и нанимателя. Работник может уйти на пенсию в
65 лет и получать пособие в полном размере или в
62 года и получать неполное пособие. В случае смер-
ти работника пособие получают пережившие его иж-
дивенцы. Пособия для нетрудоспособных работни-
ков предусматриваются специальными статьями про-
граммы. В настоящее время социальное страхование
охватывает почти 90% всех работающих в США, око-
ло 42 млн человек получали чеки *OASDHI* примерно
по 675 дол. в месяц.

В 1965 г. к *OASDHI* добавили Программу меди-
цинского страхования (*Medicare*). По этой програм-
ме страхования содержание в больницах престаре-
лых и нетрудоспособных финансируется за счет на-
логов с заработка. *Medicare* предоставляет также воз-
можность добровольного страхования со скидкой,
предназначенного для оплаты медицинской помо-
щи.

Пособия по безработице. Все 50 штатов спонсируют
программы страхования по безработице. Пособия по
безработице финансируются за счет невысокого на-
лога на зарплату, размер которого зависит от штата
и фонда зарплаты в каждой фирме. Любой застра-
хованный работник, потерявший работу, после ко-
роткого периода ожидания (продолжающегося
обычно неделю) получает право на пособие. Эта
программа охватывает почти всех рабочих и служа-
щих. Размеры платежей и число недель, в течение
которых выплачиваются пособия, значительно раз-
личаются в разных штатах. В целом пособия состав-

⁵ Harrington M. The Other America: Poverty in the United States.
Rev. ed. New York: The Macmillan Company, 1970. P. 14.

ляют примерно от 35% зарплаты работника до определенной максимальной суммы. В 1992 г. еженедельный размер пособия доходил в среднем до 175 дол. Число получателей пособий и общий уровень расходов в значительной степени зависят от фазы экономического цикла.

Программы государственной помощи

Программы государственной помощи, или благотворительные программы, обеспечивают пособиями тех, кто сам не может заработать из-за постоянных неудач, или тех, кто имеет маленьких детей. Эти программы финансируются из общих налоговых поступлений и считаются государственной системой социального обеспечения. Для получения помощи по этим программам требуется «проверка нуждаемости», то есть отдельные лица или семьи должны продемонстрировать свои низкие доходы. Около $\frac{2}{3}$ расходов на

программы государственной помощи финансируются за счет федерального правительства.

Многие нуждающиеся, обстоятельства которых не соответствуют условиям программ по социальному страхованию, получают помощь по другим программам, например по **Программе дополнительных пособий малоимущим (SSI)**. Цель этой программы — установить единый общенациональный минимальный уровень дохода для категорий людей, которые не могут работать. Более половины штатов предоставляют дополнительные средства престарелым, слепым и нетрудоспособным.

Программа помощи семьям с детьми-иждивенцами (AFDC) финансируется штатами, но частично субсидируется федеральным правительством. Цель этой программы — помочь семьям, в которых дети не имеют финансовой поддержки одного из родителей, обычно отца, вследствие его смерти, нетрудоспособности, развода или ухода из семьи.

Таблица 34-3. Характеристика основных программ по поддержанию уровня дохода

Программа	Основания для получения льгот	Источник финансирования	Форма помощи	Расходы* (в млрд дол.)	Получатели льгот (в млн человек)
Программы социального страхования					
Страхование по старости, нетрудоспособности и по случаю потери кормильца (OASDI)	Старость, нетрудоспособность, смерть родителя или супруга; заработок данного лица	Федеральные налоги с нанимателей и лиц наемного труда	Наличные выплаты	302	42
Медицинское страхование (Medicare)	Старость или нетрудоспособность	Федеральные налоги с нанимателей и лиц наемного труда	Субсидированное страхование от болезней	143	36
Пособия по безработице	Безработица	Федеральные налоги и налоги штата с нанимателей	Наличные выплаты	35	9
Программы государственной помощи					
Дополнительные пособия малоимущим (SSI)	Старость или нетрудоспособность, доход данного лица	Доходы федерального правительства	Наличные выплаты	21	6
Помощь семьям с детьми-иждивенцами (AFDC)	Некоторые семьи с детьми, доход данной семьи	Доходы федерального правительства, правительств штатов и муниципалитетов	Наличные выплаты и услуги	16	14
Продовольственные талоны	Доход	Доходы федерального правительства	Талоны	25	27
Медицинская помощь (Medicaid)	Лица, имеющие право на получение пособий по программам AFDC или SSI и нуждающиеся в медицинской помощи	Доходы федерального правительства, правительств штатов и муниципалитетов	Субсидированная медицинская помощь	76	31

* Расходы федерального правительства, правительств штатов и местных властей, исключая административные расходы.

Источник: Congressional Budget Office and Statistical Abstract of the United States. 1994 (данные о расходах относятся к 1993 г., а данные о благотворительности — к 1992 г.).

Распределение дохода: неравенство и бедность

Программа продовольственных талонов направлена на то, чтобы обеспечить всех американцев, имеющих низкие доходы, достаточным количеством продовольствия. По этой программе определенные семьи ежемесячно получают талоны, подлежащие обмену на пищевые продукты. Количество получаемых продовольственных талонов обратно пропорционально доходу семьи.

Программа медицинской помощи (*Medicaid*) оказывает помощь в финансировании расходов на медицинское обслуживание тех лиц, которые принимают участие в программах *SSI* и *AFDC*.

В табл. 34-3 не упомянуто множество других благотворительных программ (предоставляющих помощь главным образом в форме безналичных трансфертов). Программа *Head Start* обеспечивает образование, питание и социальные услуги ущемленным в экономическом отношении детям в возрасте 3–4 лет. Семьи с низкими доходами получают помощь в виде субсидий на аренду жилья и строительство домов. Финансирование образования и профессионального обучения для бедных регулируется законом о профессиональной подготовке, а программа *Pell Grants* оказывает помощь нуждающимся студентам-старшекурсникам. Особо следует отметить Программу налоговых кредитов на заработанный доход (*EITC*), по которой работающим, но низкооплачиваемым семьям с детьми возмещаются суммы, равные налоговым скидкам. В соответствии с этой программой, созданной в 1975 г., для таких семей размер подоходного налога сокращается или они получают наличные средства, если выплаченные ими налоги превышают их налоговую задолженность с учетом льгот.

Краткое повторение 34-2

♦ Основной аргумент в пользу равенства доходов состоит в том, что в таком случае потребитель извлекает максимальную пользу из доходов; главный контраргумент заключается в необходимости экономического стимулирования.

♦ По данным правительства, более 39 млн человек, то есть 15% населения США, живут в бедности.

♦ Американская система поддержания уровня доходов состоит из программ социального страхования и государственной помощи (благотворительных программ).

«Суэта вокруг благотворительных программ»

Нет сомнений в том, что система поддержания уровня доходов, не говоря уже о муниципальной помощи, субсидиях на жилье, законодательстве о минимальной заработной плате, субсидиях фермерам,

пособиях ветеранам, частных пожертвованиях через благотворительные общества, пенсиях, дополнительных пособиях по безработице и т.д., оказывает существенную помощь в уменьшении бедности. Тем не менее эта система вызвала в последние годы множество разнообразных критических замечаний.

1. Неэффективное управление. Оппоненты утверждают, что вынужденное увеличение числа благотворительных программ создало неповоротливую, неэффективную бюрократическую систему, зависящую от огромного управленческого аппарата. Управленческие расходы составляют довольно большую долю всего бюджета многих программ.

«Сумма, необходимая для того, чтобы поднять каждого мужчину, женщину и ребенка в Америке выше черты бедности, уже вычислена, и она составляет одну треть фактических расходов на программы по борьбе с бедностью. Ясно, что значительная часть пособий оседает в карманах высокооплачиваемых администраторов, консультантов и сотрудников. Кроме того, часть пособий по тем программам, которые рекламируются как программы борьбы с бедностью, получают лица с более высокими доходами»⁶.

2. Несправедливость. Благотворительные программы порождают настоящую несправедливость, потому что люди, в равной степени нуждающиеся, получают неодинаковые пособия.

«Размеры пособий серьезно различаются. Они зависят от того, в каком штате живет семья и в какую демографическую и семейную категорию она входит. Географические различия возникают прежде всего потому, что пособия по двум главным программам государственной помощи — *AFDC* и *Medicaid* — в основном контролируются штатами. В результате возникает значительный разрыв в размерах пособий между более бедными сельскими и более богатыми городскими районами...»⁷

Поэтому пособие семье в Нью-Йорке может оказаться в два раза больше, чем в штате Миссисипи. Более того, эта система контролируется выборочно, поэтому некоторые семьи с низкими доходами «выпадают из поля зрения», а другие пользуются льготами, на которые не имеют права.

3. Стимулы к трудовой деятельности. Главный контраргумент состоит в том, что большинство американских программ по поддержанию уровня доходов ослабляет стимулы к труду. Это утверждение соответствует действительности, так как все благотворительные программы построены таким образом, что стоимость доллара в заработанном доходе меньше, чем в чистом доходе. Когда заработки увеличиваются, пособия сокращаются. Отдельный человек

⁶ Sowell T. *Markets and Minorities*. New York: Basic Books, Inc. Publishers, 1981. P. 122.

⁷ *Economic Report of the President*. 1978. P. 225–226.

или семья, пользующиеся льготами по нескольким благотворительным программам, могут обнаружить — при сравнении размеров пособий с зарплатой после вычета налогов, — что их положение ухудшится в абсолютном выражении, если они будут работать. Действительно, предельная налоговая ставка на прирост заработанного дохода превышает 100%! Неудивительно, что минимально оплачиваемая работа не привлекает мать, которая получает социальное пособие, потому что тогда она лишится льгот по программам *AFDC*, *Medicaid* (через год), а также пособия по уходу за детьми.

Есть и другие критические замечания. Безналичные выплаты служат препятствием свободе потребительского выбора. Благотворительные программы ослабляют инициативу и поощряют иждивенчество. Программа *AFDC* в некоторых штатах способствует распаду семей, так как она поощряет уход из семьи безработных отцов, чтобы жена и дети могли получать пособия. *AFDC* предоставляет пособия внебрачным детям; почти половина матерей, получающих льготы по программе *AFDC*, имеет внебрачных детей. Многие благотворительные программы усиливают социальную разобщенность работающих и получающих пособия. Например, работающие матери, имеющие маленьких детей, могут задать вопрос, почему неимущие матери, получающие пособия по программе *AFDC*, не должны зарабатывать деньги.

ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО РЕФОРМИРОВАНИЮ СИСТЕМЫ

Из этой массы критических высказываний родились призывы реформировать систему государственной помощи. Хотя предлагались многочисленные формы изменений, преобладали два основных подхода: негативный подоходный налог и планы стимулирования перехода к трудовой деятельности.

Отрицательный подоходный налог

Одно из предложений заключается в том, чтобы заменить все многообразие существующих благотворительных программ **отрицательным (негативным) подоходным налогом**. Суть отрицательного подоходного налога состоит в том, что по аналогии с действующим позитивным подоходным налогом, которым семьи «субсидируют» правительство, когда их доход поднимается выше определенного уровня, правительство должно субсидировать семьи, выплачивая им отрицательный подоходный налог, когда их доходы падают ниже определенного уровня.

Сопоставление планов. Давайте рассмотрим два самых важных элемента любого плана отрицательных

подоходных налогов. Во-первых, план отрицательных подоходных налогов предусматривает **гарантированный ежегодный доход**, ниже которого доход семьи падать не должен. Во-вторых, этот план включает **процент сокращения пособий**, который указывает, на какую величину уменьшается или «утрачивается» пособие при наличии заработка.

Рассмотрим план 1 из тех трех планов, которые представлены в табл. 34-4. По этому плану гипотетический гарантированный ежегодный доход равен 8 тыс. дол., а процент сокращения пособий составляет 50%. Следовательно, если у семьи нет никаких доходов, она в соответствии с принципом отрицательного подоходного налога будет получать субсидию в размере 8 тыс. дол. Если она зарабатывает 4 тыс. дол., то потеряет 2 тыс. дол. из субсидии (то есть 50% от заработка в 4 тыс. дол.) и ее общий доход составит 10 тыс. дол. (заработок в 4 тыс. дол. + 6 тыс. дол. в виде пособия). Если заработано 8 тыс. дол., то субсидия сократится до 4 тыс. дол. и т.д. Заметьте, что при заработке в 16 тыс. дол. субсидия сводится к нулю. Заработанный доход, достигший уровня, при котором субсидия не выплачивается, а нормальный (позитивный) подоходный налог взимается с дальнейшего прироста заработка, называется доходом, целиком используемым на покрытие потребительских нужд, или **равновесным доходом**.

Но план 1 можно критиковать за то, что 50%-ное снижение пособия — это слишком много, и поэтому оно не обеспечивает достаточных стимулов к труду. Поэтому в плане 2 гарантированный доход в 8 тыс. дол. сохраняется, а процент сокращения пособий составляет 25%. Однако мы видим, что уровень дохода, целиком используемого на покрытие потребительских нужд, повышается до 32 тыс. дол., и гораздо большее число семей получает право на субсидии по программе негативного подоходного налога. Более того, семья будет теперь получать эти субсидии в большем размере при любых заработках. По этим двум причинам снижение коэффициента сокращения пособий, нацеленное на усиление стимулов к работе, приведет к повышению расходов на план негативного подоходного налога.

Изучив планы 1 и 2, другой оппонент может сказать, что гарантированный ежегодный доход слишком низок, чтобы вытащить семью из бедности. Поэтому в плане 3 гарантированный ежегодный доход увеличивается до 12 тыс. дол., а процент сокращения пособий сохраняется таким же, как в плане 1, то есть 50%. Хотя план 3, безусловно, лучше подходит для решения задачи повышения дохода бедных, он в то же время приводит к повышению уровня равновесного дохода, или дохода, целиком используемого на покрытие потребительских нужд, поэтому расходы на этот план возрастают. Более того, если взять гарантированный доход в

Распределение дохода: неравенство и бедность

Таблица 34-4. Негативный подоходный налог (NIT): три плана для гипотетической семьи из четырех человек (в дол.)

План 1 (8 тыс. дол. гарантированного дохода и 50%-ное сокращение пособий)			План 2 (8 тыс. дол. гарантированного дохода и 25%-ное сокращение пособий)			План 3 (12 тыс. дол. гарантированного дохода и 50%-ное сокращение пособий)		
Заработанный доход	Субсидия в виде NIT	Общий доход	Заработанный доход	Субсидия в виде NIT	Общий доход	Заработанный доход	Субсидия в виде NIT	Общий доход
0	8000	8 000	0	8000	8 000	0	12 000	12 000
4 000	6000	10 000	8 000	6000	14 000	8 000	8 000	16 000
8 000	4000	12 000	16 000	4000	20 000	16 000	4 000	20 000
12 000	2000	14 000	24 000	2000	26 000	24 000*	0	24 000
16 000*	0	16 000	32 000*	0	32 000			

* Доход целиком используется на покрытие потребительских нужд, он определяется путем деления гарантированного дохода на процент сокращения пособий.

12 тыс. дол. из плана 3 и сохранить 25%-ное сокращение пособий из плана 2, чтобы усилить стимулы к трудовой деятельности, уровень равновесного дохода подскочит до 48 тыс. дол., что приведет к еще большему увеличению расходов на программу негативного подоходного налога⁸.

Цели и противоречия. Сравнивая три плана, следует сделать вывод, что цели «идеального плана» поддержания уровня доходов противоречат друг другу и требуют компромиссного решения. Во-первых, план должен быть эффективным и вывести семью из состояния бедности. Во-вторых, он должен обеспечивать достаточные стимулы к трудовой деятельности. В-третьих, расходы на этот план должны быть разумными. Табл. 34-4 показывает, что эти три задачи противоречат друг другу и необходимы компромиссы или уступки.

План 1 с низким гарантированным доходом и высоким процентом сокращения пособий стоит недорого. Но низкий гарантированный доход означает, что он не очень эффективен для ликвидации бедности, а высокий процент сокращения пособий ослабляет стимулы к труду. По сравнению с планом 1 в плане 2 установлен более низкий процент сокращения пособий и, следовательно, более сильные стимулы к труду. Но он стоит дороже, так как уровень равновесного дохода, целиком используемого на покрытие потребительских нужд, по этому плану выше, и поэтому большее число семей получает пособия.

По сравнению с планом 1 в плане 3 установлен более высокий гарантированный доход, и он, безусловно, более эффективен для ликвидации бед-

ности. Хотя стимулы к труду те же, что и в плане 1, более высокий гарантированный доход делает его более дорогостоящим. Проблема состоит в том, чтобы найти такие магические величины, которые обеспечили бы «приличный» гарантированный доход, сохранили бы «разумные» стимулы к трудовой деятельности и требовали бы «приемлемых» расходов. Отказ от большинства действующих программ государственной помощи в пользу негативного подоходного налога, возможно, улучшит всю систему, но идея отрицательного подоходного налога полна внутренних противоречий, и ее не следует считать панацеей. И действительно, в последние годы работа над реформой ушла в сторону от идеи отрицательного подоходного налога. (*Ключевой вопрос 11.*)

Планы стимулирования перехода к трудовой деятельности

Каким бы заманчивым ни был план установления негативного подоходного налога, политические реальности таковы, что более предпочтительными оказываются частичные изменения в системе поддержания доходов. Фактически большинство критических замечаний сосредоточено на программе AFDC. Для этого есть множество причин. Во-первых, как уже говорилось ранее, AFDC может способствовать распаду семьи. Во-вторых, утверждают, что эта программа поощряет или по крайней мере «субсидирует» рождение внебрачных детей. В-третьих, некоторые противники программы говорят, что программа AFDC способствует развитию «культуры бедности», когда бедность становится образом жизни и «передается» из поколения в поколение. В-четвертых, по оценкам правительства, многие получают пособия по этой программе нечестным путем. В-пятых, поскольку большинство женщин из среднего класса, имеющих детей, работает, возникает общее мнение, что матери, принадлежащие к бедным слоям и получающие пособия по программе AFDC, тоже должны зарабатывать на жизнь.

⁸ Вероятно, внимательный читатель уже пришел к выводу, что при фиксированном гарантированном доходе наблюдается обратная зависимость между уровнем равновесного дохода и процентом сокращения пособий. Точнее говоря, равновесный доход равен гарантированному доходу, деленному на процент сокращения пособий. Следовательно, для плана 1 — 8 тыс. дол./0,50 = 16 тыс. дол. Можете ли вы показать, что при фиксированном проценте сокращения пособий существует прямая зависимость между уровнем равновесного дохода и гарантированным доходом?

ПОСЛЕДНИЙ ШТРИХ

БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОСТЬ ДЛЯ БОГАТЫХ

Здравый смысл подсказывает, что доход следует перераспределять от богатых к бедным. Но во многих случаях мы наблюдаем обратную картину.

Различные государственные программы и меры приводят к перераспределению дохода, полученного от всех налогоплательщиков, в пользу богатых семей и процветающих корпораций. Эти субсидии принимают различные формы, в том числе имеют вид прямых наличных трансфертов, налоговых льгот и занижения цен на государственные ресурсы и услуги. Рассмотрим несколько примеров.

1. Налоговый кодекс. Невысокая прогрессивность федерального подоходного налога с физических лиц снижается из-за введения скидок, благодаря которым уменьшается облагаемый налогом доход состоятельных людей. Например, вычету подлежат выплаты процентов по закладным, а также налоги на недвижимость. Не облагаются налогом проценты на муниципальные облигации. Состоятельные люди могут также отсрочить уплату налогов, вложив часть своих доходов в пенсионные программы, поддерживаемые правительством.

2. Сельскохозяйственные субсидии. В настоящее время фермеры ежегодно получают около 11 млрд дол. в виде прямых субсидий наличными средствами, которые попадают главным образом к самым богатым фермерам, потому что субсидии напрямую зависят от объема производства. В 1992 г. на долю 7% самых богатых ферм с объемом продаж более 250 тыс. дол. приходилось 32% таких субсидий.

Государство также субсидирует некоторых фермеров, используя импортные квоты или запретительные пошлины и разрешая им назначать внутренние цены, которые намного превышают мировые. Так обстоит дело с сахаром: в 1991 г. примерно 33 фермы получили государственную помощь в размере более 1 млн дол., а одна из ферм получила около 30 млн дол.

По программе стимулирования рынка крупные и процветающие корпорации получают прямые наличные субсидии для продвижения своих товаров по всему миру. В 1991 г. самые большие суммы получили такие корпорации, как *Sunkist Growers* (10 млн дол.), *Gallo Wines* (5 млн дол.), *Dole Pineapple* (3 млн дол.), *Pillsbury* (2,9 млн дол.) и *McDonald's* (65 тыс. дол.).

Эти критические замечания породили множество планов по стимулированию перехода к трудовой деятельности, которые также называются планами «от пособий — к труду». Эти планы призваны изменить программу *AFDC*, предоставляя широкие возможности для работы, профессионального обучения, образования, и помочь (а со временем и потребовать) получателям пособий отказаться от государственной помощи и приступить к трудовой деятельности. Получателям пособий, занявшимся учебой или работой, будут также выплачивать субсидии на содержание

3. Земельные и водные ресурсы. Принадлежащие государству ресурсы часто сдаются в аренду или продаются по ценам ниже рыночных. Это относится к лесу, пастбищам и водоемам. Например, согласно устаревшему Закону об угледобывающей промышленности 1872 г., угледобывающие компании могут покупать федеральные земельные участки по цене 2,50–5,00 дол. за акр и перепродавать их по рыночным ценам. Был и такой крайний случай, когда 17 тыс. акров были куплены за 42 500 дол. и через несколько недель перепроданы крупным нефтяным компаниям за 37 млн дол. Еще пример: субсидии фермерам на водоснабжение составляют в среднем 500 тыс. дол. в расчете на каждую ферму из-за занижения цен на воду в Калифорнийском регионе.

4. Сельские врачи. Медицинская профессия — одна из самых высокооплачиваемых. В 1993 г. средний доход врача составлял 177 тыс. дол. Тем не менее в соответствии с федеральной программой, направленной на привлечение врачей в сельские районы, если врач поселяется в сельской местности на два года, ему возмещают до 50 тыс. дол. из той суммы, которую он брал для получения образования; если врач обязуется проработать там четыре года, ему возмещают до 120 тыс. дол.

5. Политика «обольщения». Часто штаты яростно конкурируют между собой в предоставлении субсидий, чтобы привлечь крупные корпорации. В 1992 г. штат Южная Каролина предложил 130 млн дол. в виде субсидии, чтобы запустить автомобильный завод *BMW*. В 1993 г. штат Алабама заплатил такую же сумму (по некоторым оценкам эта субсидия составляла 90 тыс. дол. на одно рабочее место) за размещение завода компании *Mercedes-Benz*.

6. Medicare. Согласно части B программы *Medicare*, по которой оплачиваются услуги врачей и медицинские препараты, предоставляются значительные субсидии. В 1991 г. для 65-летнего человека страховые премии покрывали только около 17% общих медицинских расходов, остальная часть оплачивалась из общих налоговых поступлений. Пожизненная субсидия по программе *Medicare* для мужчин, которым в 1991 г. исполнилось 65 лет, составляла более 25 тыс. дол.; для женщин (которые обычно живут дольше мужчин) такая субсидия была равна 39 тыс. дол.

детей и транспортные расходы. Есть еще один аспект этого общего подхода: деньги на содержание детей, брошенных родителями, независимо от того, состоят они в браке или нет, следует вычитать непосредственно из их заработной платы.

Закон о помощи семьям. Некоторые штаты довольно успешно решили проблему бедности с помощью программы «от пособий — к труду». Успех этих штатов обеспечил поддержку радикального пересмотра программы *AFDC* в национальном масштабе. В конце 1988 г. Конгресс принял и президент подписал

Распределение дохода: неравенство и бедность

Закон о помощи семьям (*FSA*), который чаще называют Законом о реформе благотворительной системы 1988 г. В основе этого закона лежит принцип перехода к трудовой деятельности, а сам закон содержит следующие положения.

1. Каждый штат должен разработать программу «Рабочие места и основные профессии» (*JOBS*), по которой родителям, охваченным программой *AFDC*, будут предложены общеобразовательный и коррекционный курсы, занятия по ликвидации безграмотности, профессиональное обучение, подготовка к трудовой деятельности и устройство на работу.

2. Штаты должны обеспечить пособия на детей и медицинскую помощь по программе *Medicaid* на 12 месяцев тем семьям, которые перестают жить на пособие и начинают работать. Задача состоит в том, чтобы облегчить переход от пособий к доходу от трудовой деятельности и тем самым ослабить стремление продолжать жить на пособие.

3. Все штаты должны предлагать пособия полным семьям, в которых основной кормилец остается без работы. Цель этой меры состоит в предотвращении распада семей, чему способствовала программа *AFDC*.

Сторонники нового законодательства надеются, что этот закон покончит с «культурой бедности», уходом из школы, рождением незаконных детей — всего того, что стало для части американцев, живущих на различные пособия, почти нормой жизни. Новые предложения. Администрация Клинтона собирается «покончить с благотворительностью в ее нынешнем виде», внося новые статьи в Закон о помощи семьям. В него войдут следующие положения.

1. Расширение Программы налоговых кредитов на заработанный доход, по которой значительно

увеличиваются ставки заработной платы, что делает трудовую деятельность более привлекательной. Положение о всеобщей охране здоровья и увеличении помощи на содержание детей — возможно, через расширенную программу *Head Start* — также уменьшат издержки перехода от пособия к трудовому доходу.

2. Усовершенствование системы помощи детям с помощью Налогового управления США, направленное на удержание средств на содержание детей из зарплаты отцов, которые отказываются платить алименты.

3. Повышение эффективности положений Закона о помощи семьям, касающихся среднего образования и профессионального обучения, которые подготавливают получателей помощи по программе *AFDC* к трудовой деятельности.

4. Сокращение сроков получения пособий по программе *AFDC*, например, до двух лет. В конце 1993 г. правительство одобрило инициативу штата Висконсин провести в нескольких округах такой эксперимент, а потом оценить последствия этого временного ограничения.

Республиканский «Контракт с Америкой» ищет пути для предотвращения внебрачных и ранних беременностей, предлагая ввести запрет на плату социальных пособий несовершеннолетним матерям и отказывая в дополнительной помощи на новорожденных детей тем, кто уже получает пособие по программам *AFDC*. Контракт одобряет идею лишения пособия по истечении двухлетнего срока и выдвигает требование к получателям помощи по программе *AFDC* перейти к трудовой деятельности. Он также рекомендует лишить легальных иммигрантов государственной помощи.

РЕЗЮМЕ

1. Для Соединенных Штатов характерно значительное неравенство в распределении личного дохода. Кривая Лоренца графически показывает степень этого неравенства.

2. Неравенство доходов довольно существенно уменьшилось в период между 1929 г. и окончанием второй мировой войны. Но с 1969 г. неравенство резко усилилось.

3. При более широком толковании понятия дохода, когда в него включаются безналичные трансферты и налоги, а также признании того факта, что положение отдельных семей с точки зрения распределения дохода с течением времени изменяется, неравенство доходов оказывается меньше, чем показывают данные переписи.

4. Государственные налоги и в особенности трансфертные платежи значительно уменьшают степень неравенства доходов.

5. Различия в способностях, уровне образования и профессиональной подготовке, предпочтения в выборе места работы, наличие собственности и степень господства на рынке — все это входит в число причин неравенства доходов.

6. Основной аргумент в пользу равенства доходов состоит в том, что в таком случае потребитель извлекает максимальную пользу из данного дохода. Главный контраргумент заключается в том, что равенство доходов подрывает стимулы к трудовой деятельности, к инвестициям, к риску и тем самым уменьшает объем распределяемого дохода.

7. Данные текущего учета показывают, что 15% американцев живут в бедности. Хотя бедные слои разнородны по своему составу, больше всего от бедности страдают чернокожее и испаноязычное население, семьи, в которых кормильцем является женщина, и подростки.

8. Действующая система поддержания доходов состоит из программ социального страхования (Страхование по старости, нетрудоспособности и по случаю потери кормильца, *OASDHI*, Программа медицинского страхования, *Medicare* и программа выплат пособий по безработице), а также программ государственной помощи (Программа дополнительных пособий малоимущим, *SSI*, Программа помощи семьям с детьми-иждивенцами, *AFDC*, программы продовольственных талонов и медицинской помощи, *Medicaid*).

9. Современные благотворительные программы подвергались критике за то, что они неэффективны в управлении, в них заложено неравенство и они подрывают стимулы к трудовой деятельности. Предложения реформировать систему сводились к двум основным предложениям: ввести негативный подоходный налог и стимулировать переход к трудовой деятельности.

10. Предложения администрации Клинтона по программам государственной помощи включают: а) расширение налогового кредита на заработанный доход; б) более решительные меры против тех родителей, которые не платят деньги на содержание детей; в) расширение возможностей для получения среднего и специального образования для получателей пособий по программе *AFDC*; г) ограничение выплат по *AFDC* двухлетним сроком.

ТЕРМИНЫ И ПОНЯТИЯ

Неравенство доходов (*income inequality*)

Кривая Лоренца (*Lorenz curve*)

Соотношение равенства доходов и эффективности (*tradeoff between equality and efficiency*)

Уровень бедности (*poverty rate*)

Страхование по старости, нетрудоспособности и по случаю потери кормильца (*Old Age, Survivors, and Disability Health Insurance, OASDHI*)

Программа медицинского страхования (*Medicare*)

Пособие по безработице (*unemployment compensation*)

Программа дополнительных пособий малоимущим (*Supplemental Security Income program, SSI*)

Программа помощи семьям с детьми-иждивенцами (*Aid to Families with Dependent Children, AFDC*)

Программа продовольственных талонов (*food stamp program*)

Программа налоговых кредитов на заработанный доход (*Earned Income Tax Credit, EITC*)

Программа медицинской помощи (*Medicaid*)

Отрицательный (негативный) подоходный налог (*negative income tax*)

Гарантированный ежегодный доход (*guaranteed annual income*)

Процент сокращения пособий (*benefit reduction rate*)

Равновесный доход, или доход, целиком используемый на покрытие потребительских нужд (*break-even income*)

Стимулирование перехода к трудовой деятельности (*workfare proposals*)

Закон о помощи семьям 1988 г. (*Family Support Act of 1988, FAS*)

ВОПРОСЫ И УЧЕБНЫЕ ЗАДАНИЯ

1. Разделив население на ряд категорий, кратко сформулируйте, какова степень неравенства в США. Какие критические замечания были высказаны в адрес данных Бюро переписи по поводу неравенства доходов? Каким путем и в какой мере правительство способствует выравниванию доходов?

2. **Ключевой вопрос.** Предположим, что Ал, Бети, Кэрл, Дэвид и Эд получают доходы в размере 500, 250, 125, 75 и 50 дол. соответственно. Постройте кривую Лоренца для экономики, состоящей из пяти человек, и дайте необходимые пояснения. Какую долю общих доходов получают самые бедные и самые богатые?

3. Какие факторы способствовали увеличению неравенства доходов в течение последнего десятилетия?

4. Почему данные о распределении доходов за весь период жизни свидетельствуют о меньшем неравенстве в его распределении, чем данные о годовых доходах?

5. **Ключевой вопрос.** Кратко обсудите главные причины неравенства доходов. Объясните, есть ли с точки зрения неравенства доходов какая-нибудь разница между унаследованной собственностью и унаследованным высоким IQ*? Объясните почему.

6. Используйте аналогию с «дырявым ведром» при рассмотрении соотношения равенства доходов и эффективности. Как вы думаете, может ли негативный подоходный налог уменьшить «утечку»

* IQ — коэффициент интеллектуального развития. — Прим. пер.

Распределение дохода: неравенство и бедность

средств при современной системе поддержания уровня дохода в США?

7. Как следует распределять национальный доход между членами общества: в соответствии с их вкладом в производство этого дохода или в зависимости от их нужд? Общество должно пытаться уравнивать доходы или экономические возможности? Тождественны ли понятия «справедливость» и «равенство» при распределении дохода? В какой степени справедливо неравенство доходов, если оно вообще может быть справедливым?

8. Проведите подробный анализ следующего утверждения: «Не нужно выбирать между равенством и эффективностью. Эффективная экономика с таким распределением дохода, которое многие считают несправедливым, может привести к тому, что те, кто получает низкие доходы, потеряют всякую надежду и перестанут к чему-либо стремиться. Следовательно, эффективность экономики будет подорвана. Более справедливое распределение доходов может привести к более высокому уровню средней производительности и тем самым увеличить эффективность экономики. Если люди знают, что они играют в честную экономическую игру и эта уверенность побуждает их лучше работать, то экономика со справедливым распределением доходов может быть также и эффективной»⁹.

9. Прокомментируйте или объясните следующие утверждения:

а. «Если всех наделить одинаковыми доходами, это, конечно, вызовет вовсе не одинаковые чувства радости и удовлетворения».

План № 1			План № 2			План № 3		
Заработанный доход (в дол.)	Субсидия (NIT) (в дол.)	Совокупный доход (в дол.)	Заработанный доход (в дол.)	Субсидия (NIT) (в дол.)	Совокупный доход (в дол.)	Заработанный доход (в дол.)	Субсидия (NIT) (в дол.)	Совокупный доход (в дол.)
0	4000	4000	0	4000	4 000	0	8000	8 000
2000	3000	5000	4 000	3000	7 000	4 000	6000	10 000
4000	2000	6000	8 000	2000	10 000	8 000	4000	12 000
6000	1000	7000	12 000	1000	13 000	12 000	2000	14 000

б. «Равенство — это высшее благо; чем богаче мы становимся, тем больше равенства мы можем себе позволить».

в. «Толпа бросается за хлебом и, чтобы получить его, обычно ломает пекарни».

г. «В благотворительной системе мы придерживаемся нелепой точки зрения: работа по найму и получение помощи взаимно исключаются».

д. «В конечном счете некоторые свободы могут быть важнее в долгосрочном плане, чем свобода каждого человека от нужды».

е. «Капитализм и демократия, действительно, образуют самое невероятное сочетание. Может быть, поэтому они нуждаются друг в друге, чтобы внести некое рациональное зерно в понятие равенства и некую человечность в понятие эффективности».

ж. «Попытки добиться более равного распределения доходов создают мотивы, которые вступают в противоречие с факторами, стимулирующими увеличение самого дохода».

10. В чем заключаются существенные различия между программами социального страхования и государственной помощи? Каковы основные критические высказывания по поводу нашей нынешней системы поддержания уровня доходов?

11. *Ключевой вопрос.* В приведенной ниже таблице показаны три плана отрицательного подоходного налога.

а. Определите для каждого плана размер основного пособия, процент сокращения пособий и доход, целиком используемый на покрытие потребительских нужд.

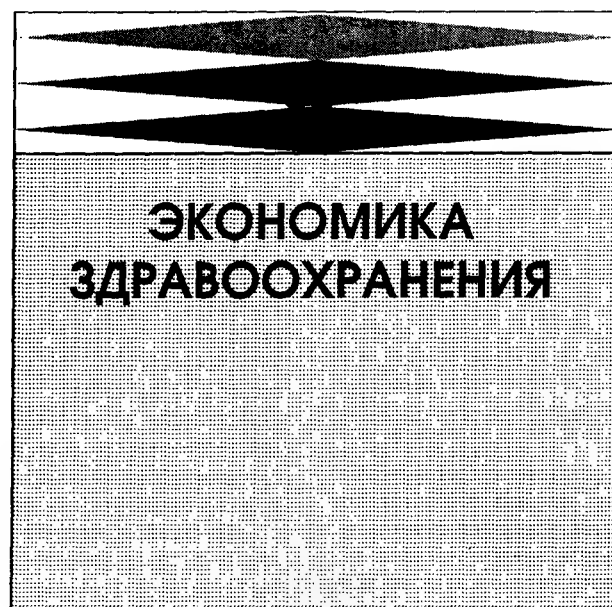
б. Какой план самый дороговозрастающий? Самый дешевый? Какой план больше всего способствует уменьшению бедности? Какой меньше всего? Какой план больше всего ослабляет стимулы к трудовой деятельности? Какой меньше всего?

в. Используйте свои ответы на вопрос пункта б и прокомментируйте следующее утверждение: «Дилемма отрицательного подоходного налога состоит в следующем: нельзя, с одной стороны, поднять семьи выше уровня бедности и, с другой, одновременно сохранить стимулы к трудовой деятельности и свести к минимуму стоимость программы».

12. «Отец ребенка обязан содержать его, независимо от того, женат ли он на его матери. Кроме того, трудоспособная мать-одиночка обязана работать, чтобы содержать своего ребенка». Вы с этим согласны? Как включить эти «принципы» в благотворительную программу? Какие проблемы могут возникнуть при воплощении такой программы в реальной жизни?

13. («Последний штрих».) Какие способы использует правительство для субсидирования лиц с высокими доходами? Приведите примеры каждого из этих способов.

⁹ Schotter A. Free Market Economics. New York: St. Martin's Press, 1985. P. 30-31.



Редко можно прочитать газету или посмотреть телевизионные новости и не увидеть репортажа о том, что американские затраты на здравоохранение стремительно растут; не узнать о серьезно больных людях или инвалидах, не имеющих медицинской страховки, о государственных программах страхования, истощающих федеральный бюджет и бюджеты штатов. В этих историях приводятся также сообщения о спорах между нанимателями и работниками по поводу того, кто должен нести затраты по страхованию здоровья. Основной причиной забастовок в последние годы были разногласия по поводу медицинского страхования и того, кто должен нести эти расходы. Существуют даже компании, нарушающие обещания обеспечить медицинское страхование пенсионеров. Более того, возникли сложные этические проблемы, касающиеся «особой» заботы о тяжело- и неизлечимо больных. Необходимость некоторой формы национального медицинского страхования стала центральной темой дебатов в Конгрессе США.

В этой главе мы: 1) рассмотрим экономические аспекты американского здравоохранения; 2) используем структуру спроса и предложения для объяснения быстрого роста издержек на охрану здоровья; 3) обсудим некоторые пути реформирования системы здравоохранения.

ЗДРАВООХРАНЕНИЕ – ОТРАСЛЬ ЭКОНОМИКИ

Границы отрасли здравоохранения очертить не так просто. Что же затрудняет определение ее границ? По мнению экономистов, непосредственно разрабатывающих государственную политику, здравоохранение включает:

«...услуги, предоставляемые в больницах, домах для престарелых, лабораториях, в приемных врачей и дантистов. Сюда также относится производство лекарств, искусственных органов и конечнос-

тей, очков, услуги нетрадиционной медицины. Однако многие товары и услуги, которые могут сильно влиять на расходы непосредственно в здравоохранении, например фитнес-клубы и специальное питание, обычно не включаются в отрасль.

В американском здравоохранении занято около 9 млн человек, включая более 600 тыс. врачей; в автомобильной промышленности, для сравнения, занято около 800 тыс. человек. Больничные услуги предоставляют 6500 больниц, содержащих более 1 млн коек. Половина этих больниц — частные, некоммерческие организации, около 30% управляются федеральным и муниципальными пра-

вительствами и правительствами штатов, а остальные являются частными коммерческими организациями»¹.

ДВОЙНАЯ ПРОБЛЕМА: ИЗДЕРЖКИ И ДОСТУПНОСТЬ

В американском здравоохранении часто обсуждаются сразу две проблемы. С одной стороны, расходы на здравоохранение высоки и быстро растут. С другой стороны, многие американцы или не имеют доступа, или имеют весьма ограниченный доступ к системе лечения. Чтобы улучшить здравоохранение, нужно контролировать издержки и сделать систему более доступной.

Эти две проблемы взаимосвязаны в том смысле, что резкое повышение затрат на здравоохранение приводит к тому, что сохранение здоровья становится не по карману значительной части населения. Существуют доказательства того, что в США развивается двойная система здравоохранения. Те, кто имеет страховку или другие финансовые ресурсы, получают самое лучшее в мире медицинское обслуживание. Но все большее число людей не получают даже основного лечения из-за неспособности его оплатить.

ПОВЫШЕНИЕ РАСХОДОВ НА ЗДРАВООХРАНЕНИЕ

Мы много слышим о кризисе здравоохранения — о резком возрастании расходов на него.

Направления роста расходов

Расходы и издержки на здравоохранение в США выросли: 1) в абсолютном выражении; 2) как доля валового внутреннего продукта; 3) на душу населения.

1. Совокупные расходы. За последнее время суммарные расходы на здравоохранение возрастали на 70–80 млрд дол. в год. В абсолютном выражении совокупные расходы на здравоохранение увеличились с 666 млрд дол. в 1990 г. до более 800 млрд дол. в 1992 г. и возрастут до почти 1,7 трлн дол. к 2000 г. В среднем увеличение расходов составляет 9,6% в год.

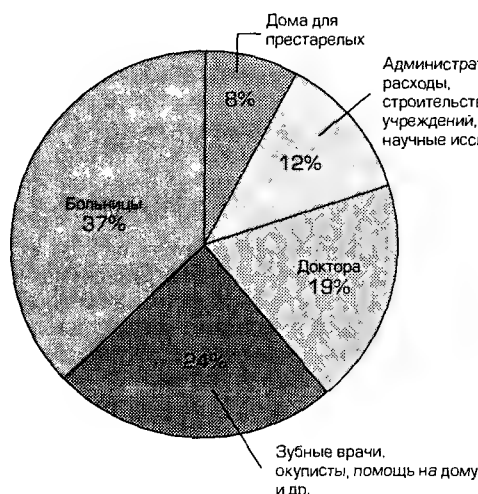
Рис. 35-1а показывает основные направления расходов на здравоохранение, а рис. 35-1б — источники их финансирования. На первом рисунке мы видим, что из каждого доллара, потраченного на здравоохранение, 37 центов приходится на больницы, в то время как на услуги врачей и другие услуги (лечение зубов, глаз и посещения на дому) приходится 19 и 24 цента соответственно.

Три четверти расходов на здравоохранение финансируются за счет страхования. Государственное страхование (*Medicaid*, *Medicare* и страхование, которое государство предоставляет ветеранам, военным и гражданским государственным служащим) является источником 43 центов из каждого потраченного доллара. Частное страхование приносит еще 33 цента, то есть государственное и частное страхование совместно обеспечивают 76 центов из каждого потраченного доллара. Остальные 24 цента идут непосредственно из карманов потребителей, обычно в виде вычетов по системе страхования, когда застрахованный вносит первые 250 или 500 дол. ежегодно на здравоохранение до того, как начнет действовать страховка или будут внесены совместные платежи, то есть когда застрахованный вносит, скажем, 20% всех затрат на здравоохранение, а страховая компания платит остальные 80%.

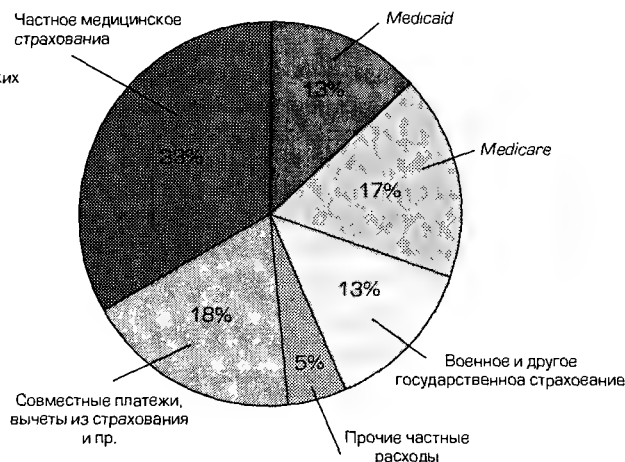
Вспомним, что *Medicare* — это федеральная программа страхования расходов на здравоохранение, она доступна инвалидам и лицам, получающим пособия социального страхования. Она состоит из программы больничного страхования, которая после вычетов по системе страхования в размере 696 дол. (в 1994 г.) покрывает все разумные издержки за первые 60 дней больничного обслуживания на «период действия пособия» и часть (определенную долю) издержек — за некоторое число дополнительных дней. Обеспечивается также покрытие издержек на послебольничный, или домашний, уход, посещения на дому и уход в доме для престарелых за неизлечимо больными. Участие в программе медицинского страхования *Medicare* (услуги врача, лабораторные и другие диагностические анализы и услуги для приходящих пациентов) являются добровольными, но сама программа субсидируется правительством. Ежемесячные выплаты участвующих в программе составляют 41,10 дол. (1994 г.) и покрывают только около 1/4 издержек на предоставляемые услуги.

Программа *Medicaid* обеспечивает оплату медицинских услуг определенной категории лиц, имеющих низкие доходы, включая пожилых, слепых, инвалидов, детей и взрослых с детьми на иждивении. Те, кто пользуется медицинским страхованием по Программе помощи семьям с детьми-иждивенцами или Программе дополнительной помощи малоимущим (см. гл. 34), автоматически получают помощь по программе *Medicaid*. Тем не менее программа *Medicaid* оплачивает расходы на медицинское обслуживание менее чем половине граждан США, живущих за чертой бедности. Издержки по программе *Medicaid* берут на себя федеральное правительство и органы штатов. В среднем штаты финансируют 43%, а федеральное правительство — 57% из каждого доллара по программе *Medicaid*.

¹ Economic Report of the President, 1993. P. 121.



а) Направлений расходов на здравоохранение



б) Источники финансирования

Рисунок 35-1. Расходы и финансирование здравоохранения

Большинство расходов на здравоохранение направляется на нужды больниц и оплату услуг врачей. Государственное и частное страхование оплачивает около $\frac{3}{4}$ расходов на здравоохранение.

Источник: Health Care Financial Review, Fall 1993 (данные за 1993 г.).

Только около 25% из каждого доллара, потраченного на здравоохранение, финансируется непосредственно из кармана налогоплательщиков. То, что большая часть здравоохранения оплачивается третьими лицами — частными страховыми компаниями или государством, — является важным фактором повышения расходов на здравоохранение.

2. Доля ВВП. На рис. 35-2 показано, как выросли расходы на здравоохранение, выраженные в долях ВВП. В 1965 г. расходы на здравоохранение составляли 6% ВВП, но к 1990 г. они выросли до 12%. Расчеты Бюджетного управления показывают, что, если текущая тенденция и государственная политика будут оставаться прежними, расходы на здравоохранение к 2000 г. достигнут 18% ВВП.

3. Расходы на душу населения: международные сравнения. Рис. а в разделе «Международный ракурс» 35-1 показывает, что среди 24 наиболее развитых стран самые высокие расходы на душу населения — в США. Неудивительно, что расходы на здравоохранение обычно прямо пропорциональны доходам. На самом деле расходы на здравоохранение в расчете на душу населения растут пропорционально доходу на душу населения. Но в США сегодня намечается явно другая тенденция. Высокий ВВП на душу населения не может полностью объяснить очень высокого уровня расходов на душу населения. Смысл рис. б состоит в том, что, хотя расходы на здравоохранение на душу населения росли в большинстве стран, наивысший уровень

расходов и наибольшая скорость роста отмечались именно в США.

Качество медицинского обслуживания: действительно ли население США более здоровое?

На практике трудно сравнивать качество здравоохранения в разных странах. И все-таки существует общее мнение, что медицинское обслуживание (но не здоровье!) в США, вероятно, самое лучшее в мире. Средняя продолжительность жизни в США увеличилась с 1960 г. на пять лет, а американские врачи и больницы применяют самое совершенное медицинское оборудование и технологии. Более того, больше половины финансирования мировых медицинских исследований осуществляется в США. В результате вероятность заболевания уменьшается, а качество лечения улучшается. Полиомиелит практически искоренен, рак успешно лечится без хирургического вмешательства, ангиопластическая и коронарная хирургия спасает пациентов, страдающих болезнями сердца, специальные сканирующие устройства становятся более доступными диагностическими инструментами, все чаще применяется трансплантация органов и замена конечностей, например коленей и бедер, протезами.

Все это хорошие новости. Есть, увы, и другие. Несмотря на новые диагностические и лечебные технологии, уровень смертности пациенток от рака

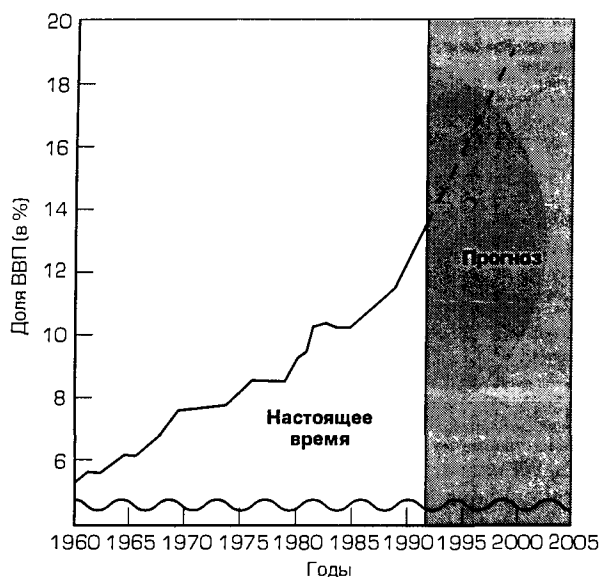


Рисунок 35-2. Расходы на национальное здравоохранение как доля ВВП

Суммарные расходы на национальное здравоохранение возросли (в долях ВВП) с 6% в 1965 г. до 12% в 1990 г. Ожидается, что к 2000 г. доля расходов на здравоохранение в долях ВВП возрастет до 18% (Congressional Budget Office).

груди мало изменился. Снова появился туберкулез — практически забытая болезнь. Эпидемия СПИДа уже унесла в Америке около 160 тыс. жизней. Некоторые эксперты утверждают, что высокий уровень расходов на здравоохранение в целом не приводит к значительному улучшению состояния здоровья. Хотя расходы США на здравоохранение самые высокие в мире — и в абсолютном выражении, и как доля ВВП, и на душу населения, — страна находится на восьмом месте в мире по продолжительности жизни, одиннадцатом — по смертности среди беременных и на двадцать первом — по детской смертности. Бюро по оценке технологий США пришло к заключению, что «США по большинству показателей, характеризующих уровень здоровья, занимают в мире невысокое место».

Экономическое значение растущих издержек

Существует ряд следствий роста расходов на здравоохранение. Ниже кратко перечислены наиболее очевидные.

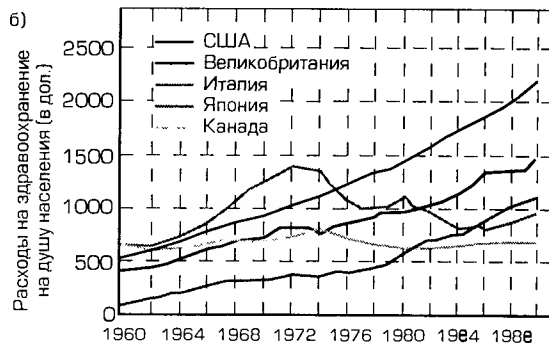
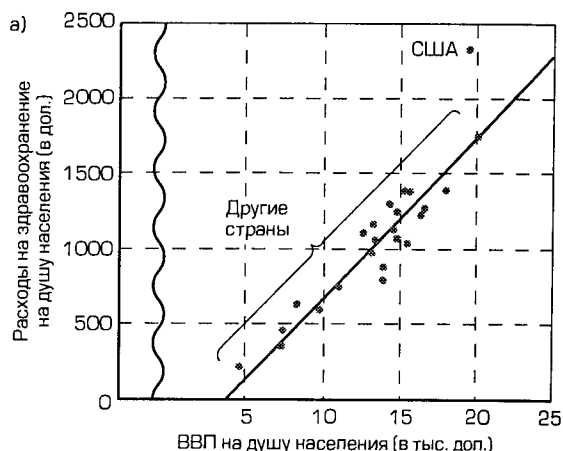
1. Снижение доступности. В связи с возрастанием расходов на здравоохранение все меньше нанима-



МЕЖДУНАРОДНЫЙ РАКУРС 35-1

Сравнение расходов на здравоохранение в разных странах

В то время как в большинстве стран расходы на здравоохранение на душу населения растут одновременно с увеличением ВВП на душу населения, высокий уровень этих расходов в США не соответствует уровню доходов. Более того, расходы на здравоохранение на душу населения в США растут быстрее, чем в других странах.



Источник: George Schieber and others, Health Care Systems in Twenty Four Countries, Health Affairs, Fall, 1991. P. 7-21; and OECD.

телей предлагают своим работникам программы страхования здоровья. Число работников, не имеющих страховки, достаточно велико и продолжает расти. Позже мы рассмотрим этот вопрос более детально.

2. Влияние на рынок рабочей силы. Стремительно растущие издержки на здравоохранение воздействуют на рынок рабочей силы несколькими неблагоприятными способами.

Более медленный рост зарплаты. Суммарная заработная плата работника (заработная плата плюс льготы, включая медицинскую страховку, оплаченную нанимателем) должна соответствовать его производительности (см. рис. 28-1). Это означает, что если не будет роста производительности, то оплата не увеличится. Данный факт также означает, что растущие издержки на здравоохранение вытесняют часть зарплаты или прочих льгот из постоянных суммарных выплат. В результате именно работники принимают на себя рост расходов на здравоохранение (и следовательно, издержек на медицинское страхование) в форме более медленно растущей зарплаты. Хотя основной причиной медленного роста реальной заработной платы в последние десятилетия был медленный рост производительности труда, растущие издержки на медицинское страхование также внесли свой вклад в этот процесс.

Снижение мобильности. Если работники могут свободно перемещаться с рабочих мест с низкой производительностью и низкой оплатой на рабочие места с более высокой производительностью и высокой оплатой, то от этого выигрывают и работники, и экономика в целом. Однако работник может оставаться на не подходящем ему рабочем месте, потому что смена работы будет означать полную или частичную потерю медицинской страховки. Человеку, имеющему в истории болезни запись о лечении, например рака, будет трудно или вообще невозможно получить медицинскую страховку на новом месте работы. Поэтому некоторые работники оказываются «прикованными» к нынешнему месту работы, поскольку медицинская страховка при смене места работы не переносится на новое место.

Возможность оставить старую работу и потом приступить к новой также ограничивается высокими последующими расходами на медицинское страхование. Например, молодой родитель хочет оставить работу или работать несколько лет на неполной ставке, чтобы посещать колледж или иметь возможность проводить больше времени с маленькими детьми. Но сделать это — значит потерять предоставляемые компанией льготы по страховке и необходимость либо покупать впоследствии очень дорогой индивидуальный страховой полис, либо рисковать, не имея страхования вообще.

Временные работники и работники на неполной ставке. Высокие издержки на предоставляемую нанимателем медицинскую страховку привели к тому, что часть нанимателей изменила структуру

своей рабочей силы. Работающих на полной ставке и получающих страховку теперь нанимают меньше за счет расширения найма незастрахованных работников, работающих временно или на неполной ставке. Аналогичным образом рассуждает и крупный преуспевающий наниматель, предоставляющий дорогую медицинскую страховку: он может сократить издержки на медицинское страхование за счет того, что уволит низкооплачиваемых работников — дворников, садовников, буфетчиков — и возьмет на эту работу людей, работающих по контракту.

3. Бюджеты правительств. Бюджетные проблемы федерального правительства, местных правительств и правительств штатов усложняются при возрастании расходов на здравоохранение. Расходы на здравоохранение по программам *Medicaid*, *Medicare* — это наиболее быстрорастущий компонент федерального бюджета. Если предположить, что налоги продолжают оставаться постоянными, то увеличение расходов на здравоохранение означает, что федеральное правительство должно сократить другие бюджетные расходы, такие, как расходы на оборону, образование, программы по охране окружающей среды, или оно должно смириться с бюджетным дефицитом и постоянным ростом государственного долга. Властям штатов становится все труднее выполнять обязательства по внесению своей доли в *Medicaid*. Большая часть штатов по закону обязана иметь сбалансированный годовой бюджет каждый год, поэтому растущие расходы на *Medicaid* привели к росту ставок налогов штатов и поискам новых источников налоговых поступлений. Многие штаты были вынуждены сократить расходы на прочие программы, такие, как развитие инфраструктуры, социальное обеспечение и образование. Финансовые проблемы, которые в настоящее время испытывают многие университеты и колледжи штатов, частично являются отражением повышения расходов по программе *Medicaid*. Местные правительства сталкиваются с такими же трудностями в попытке финансировать общественные медицинские услуги, больницы и клиники.

Основная проблема

Растущие расходы в автомобильной или компьютерной промышленности были бы признаком процветания, а вовсе не поводом для тревоги. Но большинству информированных специалистов рост расходов на здравоохранение говорит совсем о другом.

«Производство» в здравоохранении требует редких ресурсов: капитала в форме больниц и диагностического оборудования, а также высококвалифи-

цированной рабочей силы — врачей различных специальностей и медицинских сестер. Стремительный рост расходов на здравоохранение привел большинство экспертов к заключению, что *совокупное потребление внутри системы американского здравоохранения настолько велико, что предельное потребление требует меньших затрат, чем стоимость альтернативных товаров и услуг, которые можно было бы произвести с использованием этих ресурсов*. Иными словами, американцы потребляют в системе здравоохранения значительно больше возможной предельной полезности полученных благ, то есть выгоды американцев от своей системы здравоохранения равны предельным издержкам на производство приобретенных благ. *Выделение избыточных ресурсов на здравоохранение означает для общества реальные экономические потери*. Ресурсы, потраченные на систему здравоохранения, могли бы быть использованы более эффективно — на развитие системы образования, улучшение окружающей среды, строительство нового жилья и дорог или для «индустриализации» различных секторов экономики. Выделение избыточных ресурсов на здравоохранение является результатом множества факторов, включая способ финансирования здравоохранения, асимметрию информации между потребителем и поставщиком и нерациональное соотношение расходов на медицинское страхование с достижениями технического прогресса в промышленности.

ОГРАНИЧЕННЫЙ ДОСТУП: НЕЗАСТРАХОВАННЫЕ

Хотя в целом на здравоохранение выделяется избыточное количество ресурсов, не все американцы имеют доступ к медицинскому обслуживанию. В 1993 г. почти 40 млн американцев — или около 15% населения — не имели медицинской страховки в течение всего года. Поскольку издержки на здравоохранение и, следовательно, страховые взносы продолжают расти, можно ожидать, что число незастрахованных также будет расти.

Кто же не имеет медицинского страхования? По мере роста личных доходов растет вероятность того, что человек имеет медицинскую страховку. Поэтому неудивительно, что незастрахованными оказываются в основном бедные. Программа *Medicaid* предназначена для медицинского обслуживания бедных слоев населения, получающих пособия по социальному обеспечению. Многие бедные все же имеют работу, хотя они получают низкую или минимальную оплату, но зарабатывают они — по американским меркам — «слишком много», чтобы их можно было включить в программу *Medicaid*, и в то

же время недостаточно, чтобы они могли позволить себе частное медицинское страхование. Интересно, что у 52% незастрахованных американцев есть глава семьи, работающий на полную ставку. Также чаще незастрахованными бывают семьи с одним родителем и чернокожие, так как они обычно оказываются и бедными.

Интересно, что отсутствие медицинского страхования наблюдается у людей с очень хорошим и очень плохим здоровьем. Многие молодые люди с отменным здоровьем предпочитают не покупать медицинской страховки. Хронические больные считают, что приобретать страховку очень сложно и дорого из-за значительных затрат на медицинское обслуживание в дальнейшем. Так как частную медицинскую страховку часто получают через нанимателя, у безработных страховки, как правило, не бывает. Когда кто-то теряет работу, он теряет и страховку.

Работающие в мелких фирмах обычно не получают страховки. Одной из причин являются высокие административные издержки, которые в маленькой фирме могут «съесть» 30–40% страховых взносов, в то время как в крупной фирме — только 10%. Кроме того, корпорации могут вычитать из прибыли расходы на оплату медицинского страхования и получать значительную экономию на налогах. Мелкие фирмы, не образующие корпораций, не имеют таких налоговых льгот.

Работники с низкой заработной платой тоже, как правило, не застрахованы. Ранее мы уже объясняли, что, если рассматривать длительный промежуток времени, издержки на медицинское страхование перекладываются нанимателями на работников в виде более низкой заработной платы. Этот прием недоступен нанимателям, которые платят минимальную ставку заработной платы. По мере роста расходов на страхование наниматели исключают эту льготу из оплаты труда низкооплачиваемых работников. В результате такие работники, как правило, оказываются незастрахованными.

Хотя многие из незастрахованных работников все же получают медицинское обслуживание, некоторые его не получают совсем. Немногие работники имеют возможность оплачивать медицинские услуги самостоятельно. Некоторые просто ждут, пока их болезнь достигнет критической стадии, а затем обращаются в больницу или скорую помощь. Методы лечения в скорой помощи часто являются неподходящими и избыточно дорогими. По некоторым оценкам, больницы оказывают неоплаченных услуг на сумму более 10 млрд дол. в год. Поэтому они пытаются переложить расходы на тех, кто имеет страховку или может платить за лечение самостоятельно. (*Ключевой вопрос 2.*)

Краткое повторение 35-1

♦ Расходы на здравоохранение в Соединенных Штатах увеличились в абсолютном выражении, как доля внутреннего валового продукта (ВВП) и в расчете на душу населения.

♦ Рост расходов на здравоохранение привел к тому, что: а) больше людей понимает, что не могут позволить себе медицинской страховки; б) возникли факторы, неблагоприятно влияющие на рынок рабочей силы, включая более медленный рост реальной заработной платы, снижение мобильности (возможности менять место работы) работников и увеличение использования временных работников и работников с неполной ставкой; в) правительство вынуждено ограничивать расходы, не связанные со здравоохранением.

♦ Основная проблема, связанная с ростом расходов на здравоохранение, состоит в том, что этот процесс отражает направление избыточных ресурсов в данную отрасль.

♦ Примерно $\frac{1}{7}$ всех американцев — около 40 млн человек — не имеет медицинской страховки.

С ЧЕМ СВЯЗАН БЫСТРЫЙ РОСТ РАСХОДОВ?

Рискуя избыточно упростить вопрос, можно сказать, что рост расходов и цен на услуги здравоохранения можно объяснить простой рыночной моделью, в которой спрос по отношению к предложению все время увеличивается. Но сначала давайте отметим характерные свойства этого рынка.

Особенности рынка здравоохранения

Мы знаем, что рынки с совершенной конкуренцией позволяют достичь эффективного производства и распределения ресурсов — это означает, что наиболее желательные продукты производятся с наименьшими затратами. Мы также выяснили, что многие рынки с несовершенной конкуренцией, возможно, с помощью регулирования или потенциальных антитрестовских действий обеспечивают результат, в целом воспринимаемый как эффективный. Каковы в таком случае специфические черты рынка здравоохранения, которые приводят к возрастанию издержек?

Этические соображения и проблема справедливости. Когда решения о покупке и продаже включают качество человеческой жизни, и даже жизни и смерти, неизбежно встают этические вопросы. В то время как мы не считаем аморальным или несправедливым, если человек не может купить себе автомо-

биль «бьюик» или персональный компьютер, общество считает нечестным и несправедливым, чтобы люди не имели доступа к базовой медицинской помощи. В целом общество рассматривает охрану здоровья как «привилегию» или «право» и не хочет распределять ее только по ценам и доходам.

Асимметричная информация. Покупатели медицинских услуг обычно мало что понимают в сложных диагностических и лечебных процедурах, в то время как продавцы этих процедур — врачи — обладают всей полнотой информации. Это создает необычную ситуацию, когда врач (поставщик) как представитель пациента (потребителя) говорит пациенту, какие медицинские услуги ему следует потребить.

Выгоды перелива. Рынок медицинского обслуживания часто создает выгоды перелива — выгоды для третьей стороны. Например, вакцинация против полиомиелита, ветрянки или кори выгодна для непосредственных потребителей. Но она выгодна также и для общества в целом, так как снижает риск заражения членов общества инфекционной болезнью. Кроме того, здоровые работники обладают более высокой производительностью и делают больший вклад в процветание и благосостояние общества.

Оплата за счет третьей стороны — страхование. Так как около $\frac{3}{4}$ всех расходов на здравоохранение покрывается за счет общественного или частного страхования, потребители здравоохранения платят непосредственно по гораздо более низким «ценам», чем в ином случае. Эти более низкие цены являются искажением действительности, что приводит к «избыточному» потреблению медицинских услуг.

Увеличивающийся спрос на услуги здравоохранения

Имея в виду эти четыре особенности, давайте рассмотрим ряд факторов, которые с течением времени способствовали росту спроса на услуги здравоохранения.

1. Рост доходов: роль эластичности. Здравоохранение — это обычный, нормальный товар, и, следовательно, увеличение национального дохода привело к увеличению спроса на услуги здравоохранения. Хотя имеются разногласия по поводу точного определения степени эластичности спроса на здравоохранение *по доходу*, некоторые исследования в промышленно развитых странах предполагают, что коэффициент эластичности по доходу составляет около +1,0. Это означает, что расходы на здравоохранение на душу населения растут примерно пропорционально увеличению дохода на душу населения

(«Международный ракурс» 35-1). Например, 3%-ное увеличение доходов должно привести к 3%-ному увеличению расходов на здравоохранение.

Оценки *ценовой* эластичности спроса на здравоохранение предполагают, что он относительно неэластичен — коэффициент составляет около 0,2. Это означает, что объем потребленного медицинского обслуживания сравнительно мало уменьшается по мере роста цены. Например, 10%-ное увеличение цены привело бы к уменьшению спроса на услуги здравоохранения только на 2%. Важный вывод состоит в том, что суммарные расходы на здравоохранение возрастают при росте цен на медицинское обслуживание.

Относительная нечувствительность расходов на здравоохранение к изменениям цен связана с четырьмя факторами. Во-первых, люди считают здравоохранение «необходимостью», а не «роскошью». Существует относительно немного или не существует вообще хороших заменителей медицинского обслуживания при лечении травм, инфекций и различных недомоганий. Во-вторых, медицинское обслуживание часто предоставляется при несчастных случаях, когда соображения по поводу цены не принимаются во внимание. В-третьих, большинство потребителей предпочитают долгосрочные взаимоотношения со своими врачами и, следовательно, не начинают искать других, когда растут цены. В-четвертых, большинство пациентов имеют страховку; таким образом, их не особенно интересует цена на медицинские услуги. Если застрахованные пациенты платят, например, 20% от расходов на свое медицинское обслуживание, их меньше затрагивает повышение цен или различие в ценах в разных больницах и у разных врачей, чем если бы они сами оплачивали все 100% расходов. (*Ключевой вопрос 7.*)

2. Старение населения. Население США стареет. Люди в возрасте 65 лет и старше составляли 9% населения в 1960 г. и почти 13% в 1994 г. По некоторым прогнозам, предполагается, что к 2030 г. люди старше 65 лет будут составлять почти 21% населения страны.

Процесс старения населения влияет на размер спроса на здравоохранение, поскольку пожилые люди болеют чаще и дольше. В частности, люди старше 65 лет потребляют в три с половиной раза больший объем медицинского обслуживания, чем люди в возрасте от 19 до 64 лет. В свою очередь, люди старше 84 лет потребляют в два с половиной раза больше медицинского обслуживания, чем люди в возрасте от 65 до 69 лет. Расходы в последний год жизни человека часто бывают чрезвычайно высокими.

Если попытаться заглянуть вперед, то в начале следующего столетия дети «бэби-бума» — около

76 млн человек, родившихся между 1946 и 1964 гг., — достигнут пожилого возраста. Можно ожидать, что это вызовет значительный рост спроса на медицинское обслуживание.

3. Нездоровый образ жизни². Злоупотребление определенными веществами, в частности алкоголем, табаком и наркотиками, наносит большой ущерб здоровью и является, следовательно, важным компонентом спроса на услуги здравоохранения. Алкоголь — основная причина дорожных происшествий и болезни печени. От 25 до 40% всех пациентов неспециализированных больниц находятся там из-за осложнений, связанных с алкоголизмом. Употребление табака заметно увеличивает вероятность возникновения рака, болезней сердца, бронхита и эмфиземы легких. Наркотики являются основной причиной совершения насильственных преступлений и распространения СПИДа. Вдобавок более 370 тыс. наркоманов ежегодно попадают в пункты оказания дорогой неотложной помощи. Около 500 тыс. американцев умирают каждый год от злоупотребления алкоголем, табаком и передозировки наркотиков. По некоторым оценкам, непосредственные издержки от злоупотребления такими веществами составляют ежегодно до 34 млрд дол. «избыточных» медицинских услуг.

Хорошей новостью в последние годы можно считать значительное сокращение курения сигарет, хотя отмечается, что молодые женщины стали курить относительно больше. Уменьшилось также число пьяниц, а также лиц, принимающих кокаин. Тем не менее злоупотребление табаком, алкоголем и наркотиками остается важной причиной спроса на медицинское обслуживание. Более здоровый образ жизни, несомненно, поможет снизить рост издержек на здравоохранение.

4. Роль врачей. Врачи могут увеличить спрос на здравоохранение несколькими способами.

Асимметричная информация. Поскольку услуги здравоохранения сложны и приобретаются относительно нечасто, потребитель в целом не обладает информацией, необходимой для принятия обоснованного решения о покупке. Хотя вы можете прекрасно разбираться в гамбургерах или более сложных товарах типа персонального компьютера, скорее всего, вы мало осведомлены об эффективности и целях магнитно-резонансной или эндоскопической диагностики. Этим и необычен рынок здравоохранения. Продавец обладает информацией, которую покупатель понимает неполностью. **Асимметричная информация** (см. гл. 30), то есть несбаланси-

² Материалы этого раздела основаны на данных Substance Abuse: The Nation's Number One Health Problem, Institute for Health Policy, Brandeis University, for the Robert Wood Johnson Foundation, Princeton, N.J., 1993.

рованное распределение информации, приводит к тому, что поставщик, а не покупатель решает, сколько и какого типа медицинского обслуживания следует потребить. Потребители медицинского обслуживания на деле передают принятие большей части решений своим врачам, что приводит к возникновению «вызванного поставщиком спроса».

Поскольку, во-первых, цены на медицинское лечение и процедуры редко обсуждаются широко и, во-вторых, оплачиваются на основании счета за услуги, существует сильное побуждение к избыточному предложению медицинских услуг. Неприятным является тот факт, что поставщики медицинского обслуживания экономически заинтересованы в более высоких расходах на здравоохранение. В США, где врач получает плату за каждую операцию, производится больше операций, чем в других странах, где врачи получают заработную плату, не зависящую от числа проведенных операций. Более того, из недавних исследований следует, что врачи, имеющие собственную рентгеновскую или ультразвуковую установку, проводят в 4–4,5 больше обследований, чем врачи, которые должны для этого направлять своих пациентов к другим врачам. В целом из этих исследований вытекает, что до $\frac{1}{3}$ обычных медицинских обследований и процедур либо не соответствуют болезни, либо их ценность весьма сомнительна.

Принятие продавцом решений о потреблении ослабляет контроль покупателей за уровнем и ростом расходов на здравоохранение.

«Защитная» медицина. «Стань врачом — и поможешь юристу», — гласит расхожий лозунг, который американцы часто клеят на бамперы своих автомобилей. Число судебных разбирательств по поводу неправильного лечения увеличивается с каждым годом. В настоящее время каждый пациент ожидает не только оказания медицинской помощи, но и предполагает возможность судебного разбирательства в будущем. В результате врачи склоняются к «защитной» медицине, рекомендуя больше обследований и процедур, чем необходимо конкретному пациенту с медицинской или экономической точки зрения, чтобы снизить вероятность судебного дела или иметь возможность успешно защищаться.

Медицинская этика. Медицинская этика может управлять спросом на медицинские услуги двумя способами.

1. По этическим соображениям врачи обязаны использовать самый лучший способ обслуживания своих пациентов. Это часто влечет за собой интенсивное применение дорогих медицинских процедур, дающих пациенту только предельную выгоду.

2. В обществе существует мнение, что человеческую жизнь следует поддерживать так долго, как только возможно. В связи с этим трудно противо-

стоять мнению, что медицинское обслуживание использует редкие ресурсы и должно быть рационализировано, как все прочие товары. Может ли общество платить по 5 тыс. дол. в день для интенсивного лечения пациента, находящегося в коматозном состоянии и, скорее всего, неизлечимого? Большинство людей отвечает на этот вопрос положительно, и это тоже увеличивает спрос на медицинское обслуживание.

Роль страхования

На рис. 35-1 мы видели, что $\frac{3}{4}$ расходов на здравоохранение не покрываются платежами непосредственных потребителей медицинского обслуживания, а выплачиваются частными страховыми компаниями или государством по программам *Medicare* и *Medicaid*.

Положительная роль. Частным лицам и семьям грозят потенциальные огромные денежные потери от многих опасностей. Ваш дом может сгореть; вы можете попасть в автомобильную аварию; вы можете серьезно заболеть. Программа страхования — это система защиты против огромных денежных потерь, которые сопряжены с такими опасностями. Многие люди соглашаются периодически выплачивать определенное количество денег (взносы) в обмен на гарантию, что они получат компенсацию в случае определенного события или несчастия. Страхование — это способ заплатить известную небольшую сумму для защиты от неопределенности и гораздо больших расходов. Хотя такая возможность составляет суть благоприятной роли медицинского страхования, мы должны также понимать, что она вносит свой вклад в повышение расходов и избыточное потребление здравоохранения.

Снова о моральном аспекте риска. *Моральный аспект проблемы риска* (гл. 30) состоит в вероятности изменений условий соглашения одной из сторон, что может привести к увеличению расходов другой стороны. Страхование здоровья может изменять поведение двумя способами. Во-первых, застрахованные люди могут быть менее внимательными к своему здоровью и не предпринимать необходимых мер для предотвращения несчастного случая или болезни. Во-вторых, застрахованные лица явно имеют побудительные мотивы использовать медицинское обслуживание более интенсивно, чем если бы они не имели страховки. Давайте рассмотрим две стороны морального аспекта проблемы риска.

1. **Меньшие предосторожности.** Страхование здоровья может увеличивать спрос на медицинские услуги, провоцируя поведение, при котором требуется больше медицинского обслуживания. Хотя мы можем ожидать, что большинство людей, имеющих медицинскую страховку, будет относиться к своему

здоровью так же внимательно, как и люди, не имеющие страховки, некоторые будут больше курить, не заниматься физкультурой и есть нездоровую пищу, зная, что у них есть страховка. Аналогичным образом другие могут впасть в крайности и заняться опасными видами спорта — горными лыжами или родео, если у них есть страховка, покрывающая стоимость хирургических операций. А если в страховку включены программы реабилитации, то ряд людей может начать принимать алкоголь или наркотики.

2. Избыточное потребление. Застрахованные люди ходят к врачам чаще и требуют больше диагностических обследований и более сложного лечения, чем незастрахованные. Это происходит потому, что при наличии страховки цена, или альтернативные издержки, потребления медицинского обслуживания для потребителя сильно занижены. Например, многие индивиды с частной медицинской страховкой платят фиксированные взносы, и после умеренных вычетов по страхованию их медицинское обслуживание становится для них «бесплатным». В этом состоит отличие рынка медицинских услуг от большинства рынков, где покупатель имеет дело с ценой, отражающей полные альтернативные издержки товара или услуги. На большинстве рынков цена создает прямое экономическое побуждение ограничивать использование продуктов. Но с помощью системы страхования медицинское обслуживание оплачивается заранее, что создает побуждение к его избыточному использованию. Мы покупаем медицинские услуги и процедуры, без которых могли бы обойтись, если должны были бы платить полную цену из своего кармана. Конечно, «наказание» за избыточное потребление последует в виде более высоких страховых взносов, но это относится ко всем владельцам страховых полисов, что сокращает рост издержек для индивидуального потребителя медицинского обслуживания.

Доступность страхования также снимает *бюджетные ограничения*, когда человек принимает решение о потреблении медицинского обслуживания. Вспомним из главы 21, что бюджетные ограничения сдерживают приобретение большинства продуктов. Пациенты не имеют никаких или имеют минимальные издержки в момент приобретения медицинского обслуживания, так как по счетам платит страховая компания. В результате происходит «избыточное потребление» здравоохранения.

Налоговые льготы. Федеральная налоговая политика по отношению к предоставляемому нанимателем медицинскому страхованию сводится к **налоговым льготам**, которые также поддерживают спрос на медицинские услуги. В основе этой политики ле-

жат соображения, согласно которым выгоды от перелива (см. гл. 5 и 30) заключаются в наличии здоровой, высокопроизводительной рабочей силы. Поэтому есть смысл сделать здравоохранение широкодоступным для работников и их семей. Государство делает это, исключая оплаченную нанимателем частную медицинскую страховку из оплаты как федеральных налогов, так и налога с заработной платы (социального обеспечения). Эти налоговые льготы делают частное медицинское страхование более доступным для большей части населения, но они же стимулируют рост потребления медицинских услуг. Вместе с другими факторами это приводит к совокупному избыточному потреблению медицинских услуг.

Пример: если предельная налоговая ставка составляет 28%, рабочий может получить медицинских услуг на 1 дол. вместо 72 центов, остающихся после уплаты налогов. Разница в 28 центов — это налоговые льготы по здравоохранению. Поскольку работники будут покупать больше медицинских услуг по цене 72 цента вместо 1 дол., вычеты медицинского страхования из налогооблагаемой суммы увеличат расходы на страхование, повышая спрос на медицинское обслуживание. Из недавних оценок следует, что эти налоговые льготы обходятся федеральному правительству в размере 65 млрд дол. в год неполученных поступлений и увеличивают расходы на частное медицинское *страхование* примерно на $\frac{1}{3}$. *Расходы* на само медицинское обслуживание становятся на 10–20% выше, чем они были бы без налоговых льгот.

Графическое отображение. Простая модель спроса и предложения показывает, как страхование влияет на рынок здравоохранения. На рис. 35-3а графически изображен конкурентный рынок услуг здравоохранения, где кривая спроса D отражает спрос на услуги здравоохранения в том случае, когда все потребители *не застрахованы*, а кривая S представляет спрос на услуги здравоохранения. При рыночной цене P_e равновесный объем услуг здравоохранения будет составлять Q_e .

Вспомним из теории конкурентных рынков, что производство в объеме Q_e приводит к эффективному распределению ресурсов. Это означает, что не существует лучшей альтернативы использования ресурсов, выделенных для производства услуг в здравоохранении, при данном уровне производства. Чтобы понять, что означают слова «не существует лучшей альтернативы», мы должны осознать следующее.

1. Цена каждой последующей единицы (цена вдоль кривой спроса D) указывает предельную полезность, или выгоду, которую потребители получают от этой единицы.

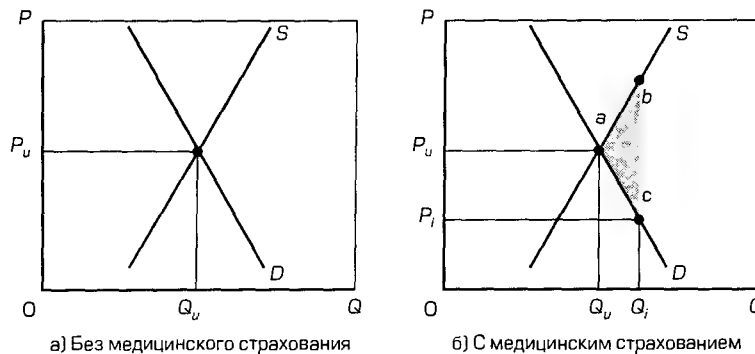


Рисунок 35-3. Страхование и выделение избыточных ресурсов на здравоохранение

Без медицинского страхования (рис. а) оптимальный объем потребленных услуг здравоохранения был бы равен Q_u . Но доступность частного и государственного страхования (рис. б) снижает непосредственную цену медицинского обслуживания с P_u до P_i , что приводит к избыточному потреблению (Q_i вместо Q_u) и выделению избыточных ресурсов на здравоохранение. Потере эффективности соответствует площадь abc .

2. Кривая предложения одновременно является кривой предельных издержек (см. рис. 23-6). На кривой предложения каждая более высокая точка показывает предельные издержки каждой последующей единицы услуг здравоохранения.

3. Каждая единица продукции вплоть до равновесного количества Q_u влечет за собой предельные выгоды, превышающие предельные издержки. В точке Q_u предельная выгода равна предельным издержкам, а это означает эффективное распределение ресурсов. Независимо от того, что еще можно было бы произвести с помощью этих ресурсов, наибольшая чистая выгода для общества возникнет от использования этих ресурсов для производства Q_u единиц услуг здравоохранения.

Но эффективное распределение ресурсов происходит только тогда, когда мы полностью оплачиваем продукцию, как в нашем анализе рис. 35-3а. Что происходит при введении медицинского страхования, которое покрывает, скажем, половину расходов на здравоохранение? На рис. 35-3б при оплате половины цены за счет страховки потребитель сталкивается с ценой P_i ($= 1/2 P_u$). Потребитель реагирует на это, приобретая Q_i единиц, а не Q_u . Это экономически неэффективно, так как предельные издержки для общества на каждую единицу продукции между Q_u и Q_i превышают предельную выгоду. Каждая единица услуг здравоохранения между Q_u и Q_i отражает выделение избыточных ресурсов на здравоохранение. Суммарные потери эффективности отражаются площадью abc . Поскольку медицинская страховка обычно покрывает 80, а не 50% издержек здравоохранения, потери эффективности на рис. 35-3б занижены. С другой стороны, эти потери могут быть не настолько большими, как

это следовало бы из рисунка, отражающего 80%-ное покрытие расходов, из-за выгод перелива средств, связанных со здравоохранением³.

Заметим, что рис. 35-3б отражает компромисс между эффективностью и справедливостью. Представления о справедливости в США предполагают, что все граждане должны иметь доступ к основным медицинским услугам. Вот почему государство разработало программы социального страхования *Medicare* и *Medicaid*. Федеральное правительство также обеспечивает налоговые льготы для частного страхования, исключая расходы нанимателя на страхование из сумм подоходного налога и налога на заработную плату. Это делает здравоохранение более доступным. Проблема, как показывает рис. 35-3б, состоит в том, что чем более развито страхование (и чем больше налоговые льготы обеспечивающим медицинское обслуживание учреждениям и шире доступ к здравоохранению на основе справедливости), тем больше будет выделяться избыточных ресурсов на здравоохранение. Избыточных ресурсов было бы еще больше, если бы здравоохранение обеспечивалось полностью «бесплатно» по программе национального медицинского страхования. Потребители приобретали бы услуги здравоохранения до тех пор, пока предельная полезность или выгода для них как индивидов была бы положительной, независимо от истинных издержек для общества. (Ключевой вопрос 10.)

³ Кривая предложения S не является ограничивающим фактором, вызывающим дефицит услуг при цене P_i на рис. 35-3б. Страхование сокращает прямые издержки на здравоохранение для застрахованных, так что кривая здравоохранения на самом деле смещается вправо (не показано), так что она пересекает кривую спроса в точке c .

Роль факторов предложения в повышении издержек

Расходы, сопутствующие предложению услуг здравоохранения, сильно увеличились, замедлив рост предложения.

Предложение врачей. Многие люди считают, что группы врачей, например Американская медицинская ассоциация, сознательно контролировали допуск студентов в медицинские школы и, следовательно, сохраняли предложение врачей на искусственно низком уровне. В результате пациенты стали получать огромные счета за лечение, а врачи — заоблачные доходы. Средний доход врачей в 1993 г. составлял 177 тыс. дол., что является максимальным доходом среди специалистов основных профессий.

Хотя эта точка зрения существует с давних времен, сейчас она сильно дискредитирована. Во-первых, за последние десятилетия число врачей в расчете на 100 тыс. населения увеличилось. В 1975 г. на 100 тыс. человек приходилось 169 врачей, в 1994 г. их стало 224.

Во-вторых, доходы врачей могут быть высокими по причинам, не имеющим никакого отношения к ограничению предложения. Врачи — это обычно очень способные люди с сильно развитыми побуждательными мотивами, и большинство из них имели бы высокие доходы и в том случае, если бы избрали другую профессию. Кроме того, медицинское обучение включает четыре года в колледже, четыре года в медицинской школе, работу интерном и затем три-четыре года специализированного обучения. Лица, приступающие к медицинской практике, часто имеют долг, связанный с оплатой за обучение, в размере 50 — 100 тыс. дол., кроме того, они должны нести заметные расходы на оборудование своей приемной и поэтому часто работают более 60 часов в неделю.

В-третьих, при анализе экономического статуса профессионалов имеет смысл сравнивать уровень поступлений с расходами на образование, нежели просто рассматривать уровень доходов. Данные за недавний период показывают, что врачи-терапевты на протяжении всей своей трудовой жизни ежегодно получают скрытый доход на свои инвестиции в образование в размере около 16%. Это значительно меньше, чем 25 и 29%, которые юристы и менеджеры, окончившие школы бизнеса, получают в качестве дохода от капиталовложений в свое образование. Разница состоит в основном в том, что юристы и бизнесмены несут более низкие расходы на обучение и тратят на обучение меньше лет и раньше начинают зарабатывать. (Надо признать, что некоторые другие категории медицинских специалистов получают заметно больше, чем терапевты.)

Наконец, экономисты сомневаются в том, что увеличение предложения врачей сократит их счета

и издержки. «Гипотеза целевого дохода» утверждает, что врачи хотят получать определенный доход, и если бы количество пациентов, приходящихся на одного врача, уменьшилось из-за увеличения их числа, то они в ответ подняли бы стоимость посещения. Важно отметить, что издержки больниц повышаются, хотя каждый день около $\frac{1}{3}$ всех больничных коек в стране пустуют. В этой ситуации было бы нелогично призывать к увеличению числа больничных коек для снижения издержек.

Медленный рост производительности. Темп роста производительности, который приводит к снижению затрат и увеличению предложения, хотя его трудно измерить в здравоохранении, по общему признанию, был невысоким. Одна из возможных причин этого состоит в том, что медицинская помощь является услугой, а повышать производительность при предоставлении услуг гораздо труднее, чем при производстве товаров. Каким образом можно значительно повысить производительность служащих домов престарелых?

Кроме того, те, кто предоставляет медицинские услуги, — врачи и больницы — по традиции, вознаграждаются за счет страховых средств на основе выставленных счетов за услуги. Поскольку такие выплаты гарантируют предоставляющему услугу, что его расходы всегда будут покрыты, не было побуждения сокращать затраты путем повышения производительности.

Изменения в медицинской технологии. Некоторые виды технического прогресса в медицине привели к снижению затрат. Например, разработка вакцин против полиомиелита, ветрянки и кори сильно снизила затраты на лечение этих инфекционных болезней.

Но многие утверждают, что большая часть новых медицинских технологий — новые «линии продукции» здравоохранения, разработанные после второй мировой войны, — значительно увеличили затраты на медицинское обслуживание. Все более сложные приборы для сканирования частично вытеснили рентгеновские аппараты. Рентгеновское обследование, стоившее 20–40 дол., уступило место сканированию за 1000–2500 дол. Боясь отстать в техническом отношении, больницы хотят иметь возможность предоставлять новейшее оборудование и процедуры. Врачи и администрации больниц понимают, что для того, чтобы такое оборудование окупилось, его надо широко использовать. Еще совсем недавно технология пересадки органов была очень дорогой. До разработки этой технологии человек с серьезными нарушениями функций печени умирал. Теперь пересадка печени может стоить 200 тыс. дол. и более, а последующее медицинское наблюдение и лечение для предотвращения отторжения органа стоят от 10 тыс. до 20 тыс. дол. в год на протяжении всей жизни пациента. По оценкам,

суммарные затраты для 4000–4700 пациентов, которые нуждаются в пересадке печени, составили бы около 1 млрд дол. в год. Аналогично 600 тыс. пациентов, больных СПИДом, помогло бы применение лекарства AZT, но суммарные издержки составили бы почти 2 млрд дол. ежегодно⁴.

Одна из гипотез состоит в том, что исторически сложившаяся готовность частного и государственного страхования оплачивать новое лечение, невзирая на издержки, создала стимулы для разработки и использования новых технологий. Страховые компании побуждали сектор здравоохранения, занимающийся разработкой и внедрением новых технологий и оборудования, создавать новые технологии, невзирая на расходы.

Более того, может существовать некоторая «динамическая взаимосвязь» стимулирования разработок новых медицинских технологий и характера системы медицинского страхования:

«...ясно, что большая часть роста расходов на здравоохранение в период после второй мировой войны была связана не с ростом цен на существующие технологии, а с ценой разработки новых технологий. Новые разработанные технологии подняли расходы на медицинское обслуживание и спрос на страхование, расширив при этом набор услуг, для которых потребителям требуется страховка. Одновременно увеличивающееся страховое покрытие создало еще большие стимулы для научно-исследовательских отделов к разработке новых технологий и большие побуждения для... потребителей, которые могли бы выиграть от использования новых технологий, добиваться более широкого переноса тех услуг, которые будут покрываться страховкой»⁵.

Пример. После того как руководители программы Medicare в 1985 г. согласились платить за сканирование с применением магнитного резонанса, продажи аппаратов для сканирования резко возросли.

Относительная важность

По мнению большинства аналитиков, эти факторы спроса и предложения значительно отличаются по степени влияния на растущие расходы на здравоохранение. В целом рост доходов, старение населения и «защитная» медицина влияют на расходы не так сильно. Бюджетное управление считает, что с демографическими изменениями связано только 5% увеличения расходов на здравоохранение на душу населения за 1965–1990 гг. А так как эластичность спроса по доходу составляет только +1,0, то рост

личного дохода не может объяснить большую часть увеличения расходов за последние 40 лет. «Защитная» медицина также не может быть основным фактором увеличения издержек на здравоохранение, в частности, потому что страховые взносы, связанные с неправильным лечением, составляют менее 1% расходов на здравоохранение.

Многие эксперты полагают, что основными причинами взвинчивания роста расходов на здравоохранение являются прогресс медицинской технологии в сочетании с традиционным страхованием на основе счетов за услуги (как отмечено в последней цитате). С помощью технического прогресса были достигнуты большие успехи в диагностике, лечении и предотвращении болезней. Но система оплаты третьей стороной (страховой компанией) не побуждает к ограничению использования и развития новых технологий, так как не обладает механизмом уравнивания расходов и выгод.

На основании одного из недавних исследований был сделан вывод, что старение населения, повышение доходов, увеличение страхового покрытия и медленный рост производительности в здравоохранении могут объяснить от $\frac{1}{3}$ до $\frac{1}{2}$ роста расходов на здравоохранение. Остальное увеличение расходов, похоже, является результатом прогресса в медицинской технологии.

Краткое повторение 35-2

♦ Характеристики рынка здравоохранения являются: а) широко распространенный взгляд на здравоохранение как на «привилегию» или «право»; б) асимметричное распределение информации между потребителями и поставщиками; в) наличие выгод перелива средств; г) оплата расходов страховой компанией.

♦ Спрос на услуги здравоохранения увеличился по многим причинам, включая рост доходов, старение населения, нездоровый образ жизни, асимметричное распределение информации, «защитную» медицину и систему оплаты на основании счета за услуги, выставляемого страховой компанией.

♦ Расходы на здравоохранение увеличились (то есть предложение росло медленно) в основном из-за: а) относительно медленного роста производительности в области здравоохранения; б) улучшения медицинских технологий.

РЕФОРМА СИСТЕМЫ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

Можно ли сделать хоть что-нибудь, чтобы увеличить доступность системы здравоохранения? И как удерживать на одном уровне расходы? Реформи-

⁴ Данные о трансплантации и о СПИДе цит. по: Weisbord A. The Health Care Quadrilemma: An Essay on Technological Chance, Insurance, Quality of Care, and Cost Containment// Journal of Economic Literature. June, 1991. P. 532, 450.

⁵ Ibid. P. 546–547.

вать американскую систему здравоохранения для достижения этих двух целей будет трудно. Во-первых, изначально существует необходимость компромисса при достижении этих целей: увеличение доступности означает повышение расходов. Во-вторых, реформа здравоохранения сложна, потому что ей препятствуют различные ожидания (например, доступ к «самому лучшему» медицинскому обслуживанию), традиции («право» выбирать своего врача) и цели различных групп (частных страховых компаний, фармацевтических компаний, врачей и больниц).

Последнее может иметь наибольшее значение. Смещение затрат и выгод в отрасли, которая составляет $\frac{1}{7}$ часть всей экономики, не будет пассивно воспринято многочисленными заинтересованными группами. Врачи, больницы, страховые и фармацевтические компании пытаются предотвратить ценовой контроль за своими продуктами и услугами. Пожилые люди — представители Американской ассоциации пенсионеров — хотят, чтобы государство оплачивало большую долю долгосрочного лечения.

Страховые компании надеются, что их бизнес не сократится в связи с реформами. Профсоюзы выступают за щедрый набор основных пособий, одновременно возражая против налогообложения финансируемого нанимателем медицинского страхования. Психиатры, физиотерапевты и хиропрактики хотят, чтобы их услуги были включены в любое новое предложение по программам. Юристы хотят, чтобы не изменяли существующих законов, даже имеющих недостатки. Мелкие фирмы энергично возражают против предложения, чтобы все компании обеспечивали своим работникам медицинскую страховку. Производители спиртных напитков и табака опасаются, что их обложат дополнительными налогами для финансирования реформы здравоохранения.

Достижение всеобщей доступности

Как может здравоохранение — или, более конкретно, медицинское страхование — стать доступным для всех американских граждан? Кратко рассмотрим три предложения.

«Участвуй или плати». Так как большая часть медицинского страхования оплачивается работодателями, одним из способов увеличить покрытие медицинских расходов будет подход «**участвуй или плати**». Предполагается, что *все работодатели* должны либо обеспечивать базовую программу страхования для своих работников и членов их семей («участвуй»), либо платить специальный налог на заработную плату для финансирования страховки для незастрахованных работников («плати»). Людям, не имеющим страховки, потому что они нигде не работают, медицинские услуги предполагается оплачивать за счет государства.

Такие предложения, скорее всего, могут затронуть рынок рабочей силы, приведя к снижению реальной заработной платы, с одной стороны, и увеличению мобильности рабочей силы — с другой, так как рабочие не будут терять страховых пособий при смене работы. Кроме того, в фирмах, выплачивающих зарплату в размере минимальной, может сократиться число работников.

Налоговые кредиты и ваучеры. Другой подход, опирающийся на **налоговые кредиты и ваучеры**, обеспечивает медицинское страхование для бедных. Налоговый кредит должен предоставляться частным лицам и семьям с низкими доходами, например в размере 1500 дол. на одного человека и 4 тыс. дол. на семью из четырех человек, для приобретения медицинской страховки. Размер налогового кредита предполагается снижать по мере роста доходов получателя. Те, у кого доход настолько низкий, что он не облагается налогом, получают ваучер для приобретения *медицинской страховки*. Это предложение *представляет собой по сути налоговые льготы*, делающие страхование более доступным для людей с низкими доходами.

Национальное медицинское страхование. Наиболее широкомасштабное и противоречивое предложение — создать **Систему национального медицинского страхования (NHI)**, аналогичную действующей системе в Канаде. Федеральное правительство обеспечило бы предоставление базового набора медицинских услуг каждому гражданину бесплатно или за небольшую плату. Такая система может финансироваться за счет налоговых поступлений, а не страховых взносов.

Национальное медицинское страхование — *не то же самое*, что и государственная медицина. Государство не владеет больницами, клиниками и домами для престарелых. Медицинские работники — врачи, медицинские сестры и техники — не являются государственными служащими. Государство является всего лишь спонсором программы **NHI** и финансирует базовое медицинское обслуживание для всех граждан. Хотя роль частных страховых компаний будет при этом ограничена, они смогут предоставлять медицинскую страховку для любых медицинских процедур, не включенных в базовый набор **NHI**.

Аргументы в пользу Системы национального медицинского страхования

1. Эта система — самый простой и наиболее прямой способ обеспечения всеобщего доступа к медицинскому обслуживанию.

2. Система **NHI** позволяет пациентам выбирать себе врачей.

3. Система *NHI* сократила бы административные издержки. Утверждается, что нынешняя система хаотична и дорога, потому что включает в себя 1500 частных страховых компаний, каждая из которых имеет свои процедуры оформления. Административные издержки канадской системы составляют менее 5% всех расходов на здравоохранение по сравнению почти с 17% в США.

4. Система разделяет доступность медицинской помощи и занятость и, следовательно, увеличивает мобильность рабочей силы и сокращает тенденцию найма временных работников и работников на неполную ставку.

5. Система *NHI* позволила бы правительству использовать рыночную власть единственной страховой компании для сдерживания роста расходов. Оно могло бы использовать власть для ведения переговоров или установления размера оплаты различных медицинских процедур и тем самым контролировать расходы врачей и больниц. Больницы работали бы на основе согласованного с правительством бюджета.

Аргументы против системы

1. Устанавливаемый правительством потолок цен на услуги врачей вряд ли повлияет на расходы. Врачи могут обеспечить рост своих доходов при фиксированных ставках оплаты, манипулируя количеством услуг, которые они предоставляют пациенту. Предположим, что максимальный гонорар за посещение составляет 25 дол. Врач может распределить определенное количество диагностических тестов на три-четыре посещения, хотя все они могли бы быть сделаны во время одного посещения. Врач может потребовать, чтобы больной явился на прием и получил результаты анализов, хотя он мог бы позвонить по телефону. Аналогичные соображения применимы и к государственному регулированию цен в больницах.

2. В канадской системе здравоохранения пациенты могут довольно долго ждать некоторых конкретных диагностических процедур и хирургических операций. Это является результатом усилий канадского правительства по контролю за расходами и ограничению бюджетов больниц. Например, в то время как в США имеется около 2 тыс. больниц, обладающих приборами для сканирования с использованием магнитного резонанса, в Канаде таких больниц только 15 и существует длинная очередь на такое обследование. Система *NHI* могла бы вступить в противоречие с ожиданием американцев получать медицинское обслуживание «по первому требованию».

3. Федеральное правительство не способно сдерживать рост расходов. Так, Министерство обороны, например, имеет длинную историю перерасходов и неправильного расходования средств. Ранее мы ви-

дели, как возросли расходы после введения государственных программ *Medicaid* и *Medicare*. Вспомните также (см. рис. 35-36), что страхование является критическим фактором в избыточном потреблении услуг здравоохранения. При действии системы *NHI* полностью «бесплатный» базовый набор медицинских услуг будет подталкивать потребителей «приобретать» медицинские услуги до тех пор, пока предельная выгода будет для них положительной, независимо от реальных расходов общества.

4. При системе *NHI* могут возникнуть малозаметные и, возможно, нежелательные процессы перераспределения средств. При частном медицинском страховании определенный набор медицинских услуг стоит одинаково, независимо от дохода владельца страховки. Это делает страховые издержки похожими на регрессивный налог, так как работники с низкими доходами платят за страховку большую долю своего дохода, чем работники с высокими доходами. Если бы система *NHI* финансировалась из поступлений от личных подоходных налогов, то финансирование было бы прогрессивным. При системе *NHI* лица с низкими доходами получали бы медицинскую страховку и платили бы за нее мало или не платили бы ничего. Одна часть населения может признать эту идею правильной, другая посчитает, что в США было произведено избыточное перераспределение дохода и дальнейшее перераспределение через систему *NHI* было бы несправедливым. В зависимости от типа и размера налога работодатели и работники в таких отраслях, как автомобильная и стальнойная, могли бы получить более высокую прибыль и зарплату, когда их программы медицинского страхования были бы заменены на систему *NHI*. Наниматели и работники в мелких розничных фирмах и ресторанах быстрого обслуживания, где медицинское страхование, как правило, отсутствует, могли бы не получить такого выигрыша вообще.

Сдерживание затрат: ослабление побудительных мотивов

Можем ли мы контролировать рост издержек на здравоохранение, ослабляя побудительные мотивы к избыточному потреблению здравоохранения?

Вычеты, совместные платежи и предпочтительные организации. Страховые компании отреагировали на повышение расходов на здравоохранение и увеличили размер **вычетов** из страхования и **совместных выплат** для тех, кого они страхуют. Вместо того чтобы покрывать все медицинские затраты страхуемого, в полисе теперь может быть указано, что он должен сам оплачивать первые 250 или 500 дол. ежегодных медицинских услуг или совместно со страховой компанией оплатить 15–20% всех дополнительных расходов. Вычеты и совместные плате-

ПОСЛЕДНИЙ ШТРИХ

РЕФОРМА ЗДРАВООХРАНЕНИЯ —
ВРАЧИ ПРОТИВ ЭКОНОМИСТОВ

Экономисты протестуют против «медицины незаполненных чеков»; врачи возражают, что экономисты знают цену, но не истинную стоимость.

Между врачами и экономистами — двумя группами экспертов, которые будут давать советы Конгрессу в предстоящие месяцы, — наблюдаются достаточно напряженные отношения, поэтому может разгореться битва по поводу реформы здравоохранения.

Вот совет от обеих групп: «Вы только послушайте, что говорит другая сторона!»

«Врачи иногда рассуждают так, будто деньги растут на деревьях», — жалуется Уве Рейнхардт, экономист по вопросам здравоохранения в Принстонском университете.

«За экономистами не должно быть последнего слова», — сказал Арнольд Релман, профессор медицины в Гарвардском университете и бывший издатель *New England Journal of Medicine*. — Их точка зрения сильно ограничена. Они знают цену большинства вещей, но не знают их истинной ценности».

С точки зрения врачей, все сводится к простому вопросу: кому вы доверяете, когда вам надо удалить аппендикс? Человеку в хирургической маске или человеку с зеленым козырьком?

С точки зрения экономистов, простых вопросов просто не существует, когда речь идет о миллиардах долларов, принадлежащих другим людям, и врачи не имеют права на медицину «с пустым чеком».

Врачи рассматривают экономистов как бездушных аналитиков, которые лезут в медицину без лицензии и забывают об интересах реальных пациентов.

Экономисты полагают, что многих врачей больше волнует защита собственных доходов и независимость от их клиник — свобода назначать те анализы и процедуры, которые они считают нужными, и на самом деле они игнорируют законные интересы налогоплательщиков.

Каждая группа считает, что другая имеет слишком большое влияние на ход дебатов по реформе здравоохранения.

Генри Аарону, экономисту из Института Брукингз, занимающемуся вопросами здравоохранения, причины конфликта между врачами и экономистами очевидны.

«Врачи думают, что они знают, что происходит в больницах и кабинетах, и это в принципе правильно, — считает Аарон. — Они думают, что экономисты этого не знают — и большинство из них действительно этого не знает. Экономисты думают, что врачи не способны к аналитическому мышлению — и большинство действительно не способно. Когда врачи глубокомысленно изрекают что-то по поводу экономики, их высказывания звучат глупо, и также глупо звучат высказывания экономистов, когда они говорят о том, что следует делать врачам».

Аарон резюмирует свои мысли так: «Законопроект следует считать поводом для совместных действий, а не для грызни».

Но когда экономист Рейнхардт предложил, чтобы курильщикам уменьшили страховое покрытие на медицинские расходы из-за того, что они умирают намного раньше, чем другие, его точка зрения была отвергнута Майклом Мак-Джинисом, помощником секретаря по предотвращению болез-

жи предназначены для смягчения проблемы избыточного пользования услугами здравоохранения путем увеличения альтернативных издержек потребителя медицинских услуг. Вычеты имеют дополнительное преимущество — они помогают сокращать административные расходы страховых компаний на обработку множества мелких требований.

Некоторые страховые компании объединились с больницами и врачами для предоставления скидок на свои услуги. Держатели полисов получают список больниц и врачей, являющихся **предпочтительными организациями по предоставлению услуг (PPO)**, и им возмещается от 80 до 100% расходов на медицинские услуги, если они получают их в больницах и у врачей, входящих в список PPO. Для сравнения: страховая компания возмещает только 60–70%, если пациент выбирает доктора или больницу, не входящие в список PPO.

Организации поддержания здоровья (HMOs). Около 40 млн американцев теперь получают медицинскую помощь от 600 **организаций по поддержанию здоро-**

вья (HMO). HMO — это организации, заключающие контракт с работодателями, страховыми компаниями, профсоюзами или правительственными органами для обеспечения медицинского обслуживания работников в их организациях.

HMO изменяют традиционную систему оплаты гонорара, предлагая предварительную оплату медицинских услуг в виде ежемесячных фиксированных взносов для своих членов. Поскольку HMO могут оказаться в убытке, если предоставят «слишком много» медицинской помощи, у них есть побудительные мотивы сокращать затраты путем контроля за назначением анализов и видов лечения, расходы на которые могут превышать реальную их выгоду. HMO считаются системой «управляемой помощи», так как «управление» расходами происходит путем установления контроля за поведением врачей, чтобы исключить ненужные диагностические процедуры и лекарственное лечение. Врачи HMO не будут без необходимости применять компьютерную томографию, потому что они состоят в организации с фиксиро-

ней и обеспечению услуг здравоохранения Министерства здравоохранения.

«Экономисты спорят шиворот-навыворот, — фыркнул Мак-Джиннис. — Для экономиста единственный дешевый человек — это мертвый человек».

Рейнхардт полагает, что имеется столкновение интересов между экономистами и врачами, которое становится наиболее очевидным, когда они обсуждают затраты и выгоды.

«Каждый подлинный экономист будет утверждать, что эффективная система здравоохранения — это такая, которая распределяет медицинские услуги на всех, иными словами, систематически лишает пациентов процедур, которые обладают лишь предельной выгодой, например маммограммы для сорокалетних женщин, — сказал Рейнхардт. — Но врачи считают это возмутительным. Они полагают, что должны использовать самую современную медицину, применяя любую процедуру, которая по статистике приносит хоть какую-то пользу, пусть даже совсем небольшую».

«Врачи, работающие с пациентами только в своей среде, могут утверждать, что больше всего думают о них, в то время как экономисты рассматривают более широкую среду, чем медицинская, и задаются вопросом, как общество в целом использует свои ограниченные ресурсы, — сказал Джеффри Рубин, профессор экономики в Университете Рутгера. — Если вы тратите X дол. на медицинское обслуживание, вы тратите меньше долларов на что-нибудь еще, что тоже могло бы иметь такую же или большую социальную ценность, например программа строительства домов улучшенной планировки, контроль загрязнения окружающей среды и питания, которые тоже влияют на здоровье населения».

ванным бюджетом, в то время как врач, получающий гонорар, не подвергается контролю и имеет финансовые мотивы дополнительно использовать томограф. Контроль над издержками часто приводит к созданию фонда стимулирования, в котором участвуют врачи и больницы, состоящие в списке *HMO*.

Преимущество для потребителей состоит в том, что *HMO* предоставляют медицинские услуги по более низким ценам, чем обычные частные страховые компании. Недостаток состоит в том, что пациенты бывают лишены «права» выбирать «своего» врача и иногда должны ждать выполнения какого-либо анализа или процедуры.

Medicare и DRG. В 1983 г. Федеральное правительство изменило способ оплаты услуг больницы для пациентов по программе *Medicare*. Вместо того чтобы просто оплачивать все затраты, связанные с лечением пациента и его пребыванием в больнице, программа *Medicare* заменила их на систему оплаты групп, связанных с диагностикой (*DRG*). По системе *DRG* больница будет получать фиксирован-

Эдмунд Пеллегрини, эксперт по медицинской этике и руководитель общей медицины в Медицинском центре Джорджтаунского университета, полагает, что врач «обязан прежде всего хранить верность своему пациенту, а не другим людям, даже если эти другие имеют законное право интересоваться использованием ресурсов».

Пеллегрини опасается, что профессия врача была «дискредитирована» в процессе дебатов по вводу реформы, частично из-за того, что врачам не удалось доказать «первостепенность» нужд пациента.

«К сожалению, мы возражали против ограничения автономии врача, как будто именно это было самым важным, — сказал Пеллегрини. — Автономии врача ограничивать не следует. Почему? Потому что ограничить эту автономию — значит ограничить пространство действий по собственному усмотрению, которое необходимо при лечении и учете разнообразных вариаций и нюансов, которые сопутствуют индивидуальному течению болезни».

Хотя, по мнению Пеллегрини, экономисты не всегда соглашались с врачами относительно первостепенности медицинских услуг, их точка зрения быстро изменяется, когда они сами больны или травмированы.

«Быть в горизонтальном положении — совсем не то же самое, что в вертикальном, — сказал Пеллегрини. — У «горизонтального» экономиста совсем не такой порядок приоритетов, как у «вертикального»».

Источник: Benson M. Doctors, Economists, Tangle over Health Care Reform. Seattle Times. 11 January, 1994. P. 13. Reprinted by permission of Newhouse News Service.

ную оплату на основе одной из 486 диагностических категорий (например, аппендицит), лучше всего характеризующей состояние и потребности пациента.

Оплата по системе *DRG*, очевидно, побуждает больницы ограничивать количество ресурсов, используемых для лечения каждого пациента. Неудивительно, что длительность пребывания в больнице при системе *DRG* резко сократилась и многие пациенты стали лечиться в поликлинике. Критики, однако, утверждают, что это свидетельствует о снижении качества медицинского обслуживания.

Доклад о состоянии реформы

В октябре 1993 г. администрация Клинтона представила на рассмотрение Конгресса проект Закона об охране здоровья (*HSA*). Он насчитывал около 1300 страниц и представлял собой набор очень сложных и противоречивых предложений. Этот законопроект после долгих дебатов был отвергнут Конгрессом.

Основной чертой проекта Закона об охране здоровья было всеобщее страховое покрытие стандартного набора медицинских услуг. Оно должно было осуществляться через *мандат работодателя*, который обязывал всех работодателей обеспечивать медицинское страхование своих работников. Безработные и неработающие лица должны были получать страховку через региональные *медицинские союзы*, организуемые в каждом штате либо в виде государственного агентства, либо в виде некоммерческой организации.

Проект Закона об охране здоровья был подвергнут критике за то, что был очень сложным и связан с большими издержками, создавал дополнительные бюрократические проблемы, а также за то, что мандаты работодателей представляют собой вторжение в дела частного сектора.

Важность проблемы здравоохранения привлекает к ней постоянное внимание, но наиболее консервативная часть сегодняшнего Конгресса считает, что будущие результаты реформы будут, скорее всего, незначительными.

РЕЗЮМЕ

1. В здравоохранении занято 9 млн работников, из них более 600 тыс. частнопрактикующих врачей и персонал 6500 больниц.

2. Расходы на здравоохранение росли в абсолютном выражении, как доля ВВП и в пересчете на душу населения.

3. Растущие расходы на здравоохранение: а) сократили доступ к системе медицинского обслуживания; б) внесли вклад в замедление роста реальной заработной платы, снижение мобильности рабочей силы, более частое использование временных работников и работников на неполной ставке; в) привели к тому, что государство ограничило расходы на программы, не относящиеся к здравоохранению, и повысило налоги.

4. Суть проблемы здравоохранения — выделение избыточных ресурсов для этой отрасли.

5. Около 40 млн американцев — примерно 1/3, всего населения — не имеют медицинской страховки. В основном к незастрахованным относятся бедные, хронически больные, безработные, молодежь, работники мелких фирм и работники с низкими доходами.

6. Особые характеристики рынка здравоохранения включают: а) убеждение, что медицинское обслуживание является «привилегией» или «правом»; б) асимметричное распределение информации между потребителями и поставщиками; в) наличие выгод перелива средств; г) оплату большей части расходов на здравоохранение частными или государственными страховыми компаниями.

7. Хотя заметный вклад в рост спроса на услуги здравоохранения внесли повышение доходов, старение населения и злоупотребление алкоголем, табаком и наркотиками, роль врачей остается по-прежнему большой. Из-за асимметричности информации именно врачи определяют спрос на свои собственные услуги. Система оплаты за услугу в соче-

тании с «защитной» медициной, позволяющей избежать возбуждения дела по поводу неправильного лечения, также увеличивают спрос на медицинские услуги.

8. Моральный аспект проблемы риска, связанный с медицинским страхованием, проявляется двояким образом: а) люди могут меньше заботиться о своем здоровье; б) люди имеют объективные стимулы к потреблению избыточных медицинских услуг.

9. Исключение оплаченной работодателем медицинской страховки из суммы, облагаемой федеральным подоходным налогом, стимулирует спрос на медицинское обслуживание.

10. Медленный рост производительности в области здравоохранения и, что еще важнее, растущие издержки на развитие медицинской технологии ограничили предложение медицинского обслуживания и способствовали росту цен.

11. Реформы, предназначенные для расширения доступа к системе медицинского обслуживания, включают: а) предложения «участвуй или плати», предназначенные для увеличения финансируемого работодателем медицинского страхования; б) налоговые кредиты и ваучеры для обеспечения медицинского обслуживания семьям с низкими доходами; в) систему национального страхования здоровья.

12. Страховые компании ввели систему вычетов по страхованию, систему совместных платежей и список предпочтительных организаций по предоставлению медицинских услуг, пытаясь сдержать рост расходов на здравоохранение.

13. Организации по поддержанию здоровья предоставляют заранее оплаченное медицинское обслуживание, финансируемое за счет ежемесячных взносов, и позволяют обходить традиционную систему оплаты по счету за услуги.

ТЕРМИНЫ И ПОНЯТИЯ

Асимметричная информация (*asymmetric information*)
 Оплата услуг (*fee-for-service payments*)
 «Защитная» медицина (*defensive medicine*)
 Налоговая льгота (*tax subsidy*)
 «Участвуй или плати» (*«play or pay»*)
 Налоговые кредиты и ваучеры (*tax credits and vouchers*)
 Система национального медицинского страхования
 (*National Health Insurance*)

Вычеты (*deductibles*)
 Совместные выплаты (*copayments*)
 Предпочтительные организации
 по предоставлению услуг (*preferred provider organization, PPO*)
 Организации по поддержанию здоровья
 (*health maintenance organization, HMO*)
 Группы, связанные с диагностикой
 (*diagnosis-related-group, DRG*)

ВОПРОСЫ И УЧЕБНЫЕ ЗАДАНИЯ

1. Почему увеличение расходов на автомобили или компьютеры считалось бы желательным с экономической точки зрения? Почему тогда такое беспокойство вызывает увеличение расходов на здравоохранение?

2. *Ключевой вопрос.* В чем состоит «двойственность проблемы» здравоохранения? Как стороны этой проблемы связаны между собой?

3. Кратко опишите основные черты программ *Medicare* и *Medicaid* и укажите, каким способом финансируется каждая из них.

4. Каково влияние быстрорастущих расходов на здравоохранение на: а) рост реальной заработной платы; б) государственный бюджет? Объясните.

5. Какие группы населения не имеют медицинской страховки?

6. Опишите особые свойства рынка медицинских услуг и покажите, как каждое из них влияет на проблемы здравоохранения.

7. *Ключевой вопрос.* Какова, по оценкам, эластичность спроса на медицинские услуги по доходу и по цене? Как каждый вид эластичности связан с ростом издержек на здравоохранение?

8. Кратко обсудите факторы спроса и предложения, приводящие к повышению расходов на здравоохранение. Укажите, какие из нижеперечисленных факторов могут привести к росту расходов на здравоохранение: а) асимметричная информация; б) оплата за услугу; в) «защитная» медицина; г) медицинская этика.

9. «Расходы на здравоохранение росли в основном из-за технологических изменений в медицинском обслуживании». Вы согласны с таким утверждением?

10. *Ключевой вопрос.* Используя понятие «поведение потребителя» из главы 21, объясните, каким образом страхование здоровья приводит к выделению избыточных ресурсов на здравоохранение. Примените график спроса и предложения, чтобы показать поте-

рю эффективности в результате такого распределения средств.

11. Если бы государственные школы финансировались так же, как здравоохранение, что произошло бы с расходами государственных школ? С техническим прогрессом в государственном образовании?

12. Какое отношение имеет проблема аморального поведения к рынку медицинских услуг?

13. В чем смысл вычета из суммы, с которой взимается подоходный налог, расходов фирмы на страхование здоровья своих работников? Каково влияние этой налоговой льготы на эффективность вложения ресурсов в здравоохранение?

14. Прокомментируйте или объясните следующие утверждения:

а. «Чтобы сдерживать рост расходов на здравоохранение, важно изменить способ оплаты труда врачей и работы больниц».

б. «Предоставление медицинской страховки в целях обеспечения равенства способствует эффективному вложению ресурсов в здравоохранение».

в. «Здоровый образ жизни — желательное, но не обязательное условие снижения расходов на здравоохранение. Например, смерть многих курильщиков наступает из-за внезапного сердечного приступа и не вызывает больших расходов на медицинское обслуживание».

г. «Проблема американского здравоохранения состоит в том, что альтернативные издержки здравоохранения слишком низки».

д. «Фундаментальная дилемма состоит в том, что, если сделать вычеты по страхованию достаточно высокими для сокращения стимулов к потреблению избыточных медицинских услуг, большинство семей столкнутся с неприемлемо высокими расходами на лечение».

е. «Если бы правительство потребовало предоставления оплаченной работодателем медицинской

страховки всем работникам, наиболее вероятным результатом такого требования было бы увеличение безработицы среди низкооплачиваемых работников».

ж. «Хотя американская медицина — самая лучшая в мире, система оказания медицинской помощи, возможно, наименее эффективна среди аналогичных систем всех промышленно развитых стран».

15. Кратко опишите системы: а) «участвуй или плати»; б) налоговых кредитов и ваучеров; в) национального медицинского страхования как способа увеличения доступности медицинского обслужива-

ния. Каковы основные поводы для критики Системы национального медицинского страхования?

16. Что представляют собой: а) список предпочтительных организаций по предоставлению услуг; б) организации по поддержанию здоровья? Объясните, каким образом каждая из них может предотвращать потребление избыточных медицинских услуг.

17. («Последний штрих».) В чем состоит основной источник несогласия между экономистами и врачами в отношении предоставления медицинских услуг?



В этой главе мы рассматриваем три проблемы, касающиеся рынка рабочей силы: профсоюзное движение, дискриминацию и иммиграцию.

1. Сначала дается подробный анализ организованной рабочей силы, коллективных договоров и экономических последствий профсоюзного движения. Каковы причины роста профсоюзного движения в прошлом и упадка в настоящем? Какое влияние оказывают профсоюзы на заработную плату, эффективность экономики, производительность труда и распределение доходов?

2. Далее мы обсуждаем проблему дискриминации на рынке рабочей силы, ее масштабы и издержки.

3. Наконец, мы обращаемся к широко обсуждаемой проблеме иммиграции иностранных рабочих в Соединенные Штаты. Сколько легальных и нелегальных иммигрантов ежегодно приезжают в Соединенные Штаты? Каковы экономические последствия их приезда?

КРАТКАЯ ИСТОРИЯ АМЕРИКАНСКОГО ПРОФСОЮЗНОГО ДВИЖЕНИЯ

Около 17 млн рабочих, составляющих примерно 16% рабочей силы, являются членами профсоюзов. Однако голые цифры, возможно, не дают правильного представления о месте профсоюзов в экономике США. Ставки заработной платы, продолжительность рабочего дня, условия работы на фирмах и в отраслях промышленности, не охваченных профсоюзами, подвержены влиянию аналогичных параметров в охваченных профсоюзами отраслях.

Как показано на рис. 36-1, число членов профсоюзов значительно увеличилось особенно во второй половине 30-х годов и во время второй мировой войны (1939–1945 гг.). До начала 30-х годов и работодатели, и суды враждебно относились к проф-

союзам. Например, работодатели часто требовали, чтобы рабочие подписывали так называемые «**желтые обязательства**», по которым в условия найма входило согласие рабочих не вступать в профсоюз. У рабочих подчас просто не было выбора: им приходилось подписывать такие контракты, потому что в противном случае они оставались без работы. В случае нарушения «желтого обязательства» работодатель имел право подать на рабочего в суд, который накладывал на него штраф или даже приговаривал к тюремному заключению. Кроме того, суды охотно прибегали к **судебным предписаниям**, запрещающим профсоюзам настаивать на своих требованиях такими способами, как забастовки, пикетирование и бойкоты. Лишившись подобного ору-

¹ Преподаватели могут выбирать предлагаемые ниже темы по своему усмотрению.

жия, профсоюзы практически не могли получить ни статуса, ни прав, к которым они стремились.

АФТ и экономический тред-юнионизм

Несмотря на антипрофсоюзные настроения, в США возникли группы различных профсоюзов. Но современная структура профсоюзов стала развиваться только после создания **Американской федерации труда (АФТ)**. Под руководством Сэмюэля Гомперса рабочее движение заняло консервативную позицию, которая сохранилась и сегодня. Заслуженно почитаемый как «отец американского рабочего движения», Гомперс проповедовал три основные идеи: 1) практический экономический тред-юнионизм; 2) нейтралитет рабочих в политических вопросах; 3) автономия каждого профсоюза.

1. Экономический тред-юнионизм. Гомперс был твердо убежден, что «безопасный и разумный» **экономический тред-юнионизм** — это единственный путь для американского рабочего движения. Гомперс решительно отвергал долгосрочные идеалистические планы свержения капитализма. Он с презрением относился к интеллектуалам и теоретикам, подчеркивая, что профсоюзы должны заниматься краткосрочными практическими экономическими задачами: повышением заработной платы, сокращением рабочего дня, улучшением условий труда.

2. Политический нейтралитет. Гомперс предостерегал профсоюзы от присоединения к какой-либо политической партии. Он утверждал, что, преследуя долгосрочные политические цели, работники могут потерять из виду ближайшие экономические задачи, которые они призваны решать. Гомперс убеждал профсоюзы следовать на политической арене одному простому принципу: вознаградить друзей наемных работников и наказать врагов на выборах, независимо от их политической ориентации.

3. Автономия профсоюзов. Наконец, Гомперс был твердо убежден в том, что автономия профсоюзов, то есть организация союзов по цеховому принципу, или объединение работников одной профессии, является единственной надежной основой рабочего движения. Он утверждал, что союзам, объединяющим представителей различных профессий, не хватает сплоченности, необходимой сильным и боевым профсоюзам. **Цеховые профессиональные союзы** должны впоследствии объединиться в одну общенациональную федерацию. «Один союз для каждой профессии присоединяется к единому рабочему движению».

Этим основным идеям — консервативному экономическому тред-юнионизму, политическому нейтралитету и объединению в союзы по профессио-

нальному признаку — предстояло играть доминирующую роль в АФТ и во всем рабочем движении на протяжении полувека.

Рост профсоюзов в 1930–1940 гг.

Два события, произошедшие в 30-е годы, способствовали росту профсоюзного движения (рис. 36-1).

Законодательство в поддержку профсоюзного движения 30-х годов. Федеральное правительство США приняло два радикальных закона в поддержку профсоюзного движения.

Закон Норриса—Лагардиа 1932 г. Закон Норриса—Лагардиа 1932 г. многое сделал для роста профсоюзов, отменив две самые эффективные антипрофсоюзные меры. А именно:

1. Этот закон затруднил работодателям процедуру получения судебных предписаний, направленных против профсоюзов.

2. Объявил недействительными все «желтые обязательства».

Закон Вагнера 1935 г. Через три года, в 1935 г., федеральное правительство приняло более решительные меры, направленные на развитие профсоюзного движения. **Закон Вагнера 1935 г.** (официально называвшийся Законом о трудовых отношениях) гарантировал трудящимся «двойное право»: право на объединение в профсоюзы и право заключения коллективных договоров с работодателями.

В законе перечислялись некоторые методы «несправедливой практики трудовых отношений», которые использовали работодатели. Закон предписывал:

1. Запретить работодателям лишать работников права объединяться в профсоюзы.

2. Запретить работодателям дискриминацию членов профсоюзов при найме, увольнении и повышении в должности.

3. Признать незаконной дискриминацию любого работника, который предъявляет иск или дает показания в соответствии с данным законом.

4. Обязать работодателей честно вести переговоры с профсоюзом, организованным работниками предприятий.

Закон Вагнера был, безусловно, «Великой хартией вольностей» для трудящихся.

Национальное управление по трудовым отношениям (NLRB) было учреждено в соответствии с законом Вагнера и наделено полномочиями расследовать «несправедливую практику трудовых отношений», регулируемую данным законом, издавать предписания о прекращении незаконных действий и проводить голосование среди работников, чтобы решить, хотят ли они быть представлены профсоюзом и каким именно.

Рынок рабочей силы: профсоюзы, дискриминация и иммиграция

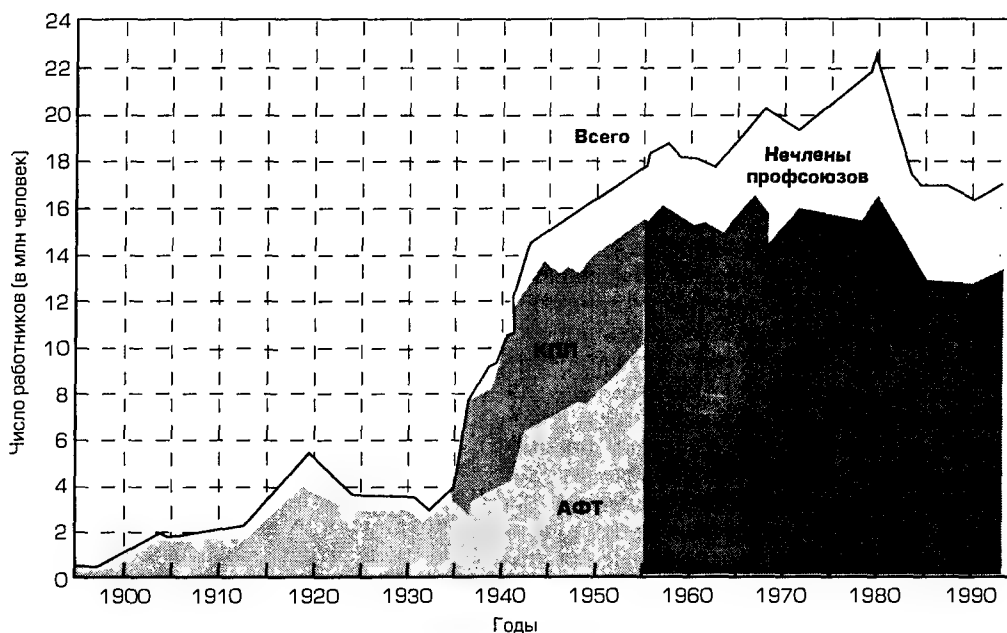


Рисунок 36-1. Рост и упадок профсоюзного движения в США

Основная доля роста профсоюзного движения приходилась на период после 1935 г. Однако организованные в профсоюзы работники составляют все меньшую долю рабочей силы, также в последние годы сократилась абсолютная численность членов профсоюза (U.S. Bureau of the Census and Bureau of Labor Statistics).

Закон Вагнера был призван ускорить рост профсоюзов и вполне успешно способствовал достижению этой цели. Надежная защита, которую обеспечивает объединением трудящихся этот закон вместе с законом Норриса-Лагардиа, сыграла главную роль в том, что ряды членов профсоюзов расширились с 4 млн в 1935 г. до 15 млн человек в 1947 г.

КПП и производственный тред-юнионизм. Другим импульсом роста профсоюзов явилось изменение в организационной структуре самого рабочего движения. АФТ объединяла вначале только квалифицированных рабочих, а сотни тысяч неквалифицированных и низкоквалифицированных рабочих в отраслях, связанных с массовым производством, не входили в профсоюзы. Под руководством Джона Л. Льюиса был сформирован **Конгресс производственных профсоюзов (КПП)**, основанный на принципе производственного тред-юнионизма, который способствовал объединению как квалифицированных, так и низкоквалифицированных рабочих в данной отрасли или группе смежных отраслей, например всех рабочих, занимающихся сборкой автомобилей или производством запчастей².

В 30-е годы КПП добился поразительных успехов, организовав профсоюзы в автомобильной и сталелитейной отраслях промышленности. К 1940 г. общее число членов профсоюзов достигло примерно 9 млн человек, тогда как в 1930 г. их было только 3,5 млн. (*Ключевой вопрос 1.*)

Подавление профсоюзов

По мере того как профсоюзы набирали силу — и по числу членов, и по финансовым возможностям, — стало ясно, что их уже нельзя считать слабыми партнерами в переговорах с администрацией. Подобно тому как в 1870-х и 1880-х годах растущая мощь промышленных монополий вызвала к жизни требование контроля над ними, в связи с подъемом профсоюзного движения в 1930-х и 1940-х годах стали раздаваться голоса о необходимости его регулирования. Раздраженное серией послевоенных забастовок, которые, как утверждали тогда, подпитывали инфляцию, правительство перешло к политике сдерживания профсоюзного движения.

Закон Тафта-Хартли 1947 г. Положения этого детально разработанного законодательного акта можно разделить на три группы: 1) запрещающие некоторые виды «нечестных действий» со стороны проф-

² На рис. 28-6 и 28-7 сравниваются методы, используемые цеховыми и отраслевыми профсоюзами для повышения заработной платы.

союзов; 2) устанавливающие статус и гарантирующие профсоюзу безопасность; 3) запрещающие забастовки, угрожающие здоровью и благополучию нации.

1. «Несправедливая практика» профсоюзов. Эта часть закона, хотя и встретила наибольшее противодействие, запретила следующие виды «несправедливой практики» со стороны профсоюзов: а) принуждать работников вступать в свои ряды; б) проводить забастовки по поводу прав и обязанностей (споры между профсоюзами одного предприятия о том, какой из них имеет право выполнять определенную работу); **вторичные бойкоты** (отказ покупать или использовать товары, произведенные другим профсоюзом или другой группой рабочих) и некоторые **забастовки солидарности** (забастовки для оказания помощи какому-либо другому профсоюзу, добивающемуся признания со стороны нанимателя или преследующему какие-либо иные цели); в) взимать чрезмерные или дискриминационные вступительные взносы; г) практиковать сохранение численности рабочей силы независимо от потребности в ней, то есть завуалированную форму **вымогательства**, когда профсоюз или его члены получают деньги за не сделанную ими работу; д) отказываться от **честных переговоров** с администрацией.

2. Гарантии для профсоюзов. Профсоюзы пользуются разной степенью признания со стороны администрации. Порядок предпочтений, с точки зрения профсоюзов, таков: 1) предприятие, принимающее на работу только членов профсоюза («закрытое» предприятие); 2) предприятие, на котором все принятые на работу должны стать членами профсоюза («профсоюзное» предприятие); 3) предприятие, принимающее на работу не только членов профсоюза («открытое» предприятие).

Предприятие, принимающее на работу только членов профсоюза («закрытое» предприятие), обеспечивает наибольшие гарантии для профсоюза данного предприятия. Если оно берет на работу только членов профсоюза, то рабочий должен вступить в него еще до прихода на такое предприятие. Предприятие, на котором все занятые должны быть членами профсоюза, так называемое «профсоюзное» предприятие, принимает на работу нечленов профсоюза, но с условием, что они вступят в профсоюз в течение определенного периода — скажем, 30 дней — или уйдут с работы. Существуют предприятия, где администрация имеет право принимать на работу как членов, так и нечленов профсоюза («открытое» предприятие). Нечлены профсоюза не обязаны в него вступать; они могут сколько угодно работать на таком предприятии, оставаясь вне профсоюза.

По закону Тафта—Хартли те работники, которые занимаются торговлей между штатами, не могут

поступить на предприятие, принимающее на работу только членов профсоюза. Этот же закон разрешает штатам вводить запрет на такие предприятия с помощью **законов о праве на труд**. Примерно 20 штатов уже приняли подобные законы. В соответствии с ними обязательное членство в профсоюзе, а следовательно, и предприятия, на которые принимаются только члены профсоюза, признаются незаконными. Закон Тафта—Хартли урезал права, гарантии и влияние профсоюзов.

3. Забастовки, угрожающие здоровью и благополучию нации. В законе Тафта—Хартли разработан механизм, позволяющий избежать крупных забастовок, которые могут совершенно подорвать экономику и тем самым подвергнуть опасности здоровье или благополучие нации. Примером может служить забастовка портовых рабочих. Этот механизм дает возможность президенту США получить судебное предписание для отсрочки такой забастовки на 80 дней, чтобы «охладить страсти». В этот период *NLRB* проводит опрос среди рабочих о приемлемости для них последнего предложения работодателя. Если оно отклоняется, профсоюз может начать забастовку. Единственный выход для правительства — перевести данную отрасль на чрезвычайное положение, но эта мера считается сомнительной с точки зрения закона.

Закон Ландрума—Гриффина 1959 г. Государственное регулирование внутренней жизни профсоюзов усилилось благодаря тому, что в 1959 г. был принят **закон Ландрума—Гриффина**. Закон требует, чтобы выборы должностных лиц профсоюзов проводились регулярно, в установленные сроки, при тайном голосовании; ограничивает доступ к руководящим должностям в профсоюзе бывшим заключенным и коммунистам. Более того, на должностные лица профсоюзов возлагается полная ответственность за денежные средства и собственность профсоюзов. Цель закона состоит также в том, чтобы предупредить посягательства профсоюзных лидеров, имеющих диктаторские наклонности, на права каждого рабочего посещать профсоюзные собрания, принимать участие в голосовании и выдвигать кандидатов на профсоюзные должности. Закон позволяет рабочему предъявлять профсоюзу судебный иск в случае, если последний нарушает эти права.

СПАД ПРОФСОЮЗНОГО ДВИЖЕНИЯ

В 1955 г., когда объединились АФТ и КПП, единство американского рабочего движения формально было восстановлено. Это объединение было продиктовано реакционными законами, такими, как законы Тафта—Хартли и Ландрума—Гриффина, но более

всего замедлением роста числа членов профсоюзных организаций.

Однако период после слияния АФТ и КПП не был отмечен возрождением или ростом числа членов профсоюзов. Рост численности их рядов отставал от роста численности рабочей силы. Так, если в середине 50-х годов в профсоюзы входило 25% рабочих, то сейчас — менее 16%. Действительно, за последние годы число членов профсоюзов значительно уменьшилось. В 1980 г. более 22 млн рабочих являлись членами профсоюзов, а в 1993 г. их численность сократилась почти до 17 млн человек.

По этому вопросу не существует единого мнения, но два возможных объяснения следует рассмотреть.

Структурные изменения. Гипотеза структурных изменений сводится к тому, что в американской экономике и составе рабочей силы произошло множество структурных изменений, которые неблагоприятно отразились на динамике численности членов профсоюзов.

1. Потребительский спрос, а следовательно, и занятость «ушли» из отраслей, традиционно являвшихся «цитаделями» профсоюзов. Вообще говоря, в отраслевой структуре страны происходит сдвиг от производства товаров (где профсоюзы имели сильные позиции) к производству услуг (где позиции профсоюзов были слабыми). Этим изменениям в отраслевой структуре, возможно, способствовало усиление конкуренции со стороны импорта в таких отраслях промышленности с чрезвычайно сильными профсоюзами, как автомобильная и сталелитейная. Растущая конкуренция со стороны импортных товаров в этих отраслях привела к сокращению занятости в стране, а следовательно, и численности членов профсоюзов.

2. За последние годы необычайно большая доля в увеличении занятости пришлось на женщин, молодежь и рабочих, занятых неполный рабочий день, то есть на группы, которые, как утверждают, трудно поддаются организации, потому что они не так прочно связаны с остальной рабочей силой.

3. Ставшая результатом повышения цен на энергоресурсы долгосрочная тенденция к перемещению промышленности с северо-востока и среднего запада США, где членство в профсоюзе является частью образа жизни, в южные и юго-западные районы, где рабочих трудно организовать, возможно, также помешала росту профсоюзных рядов.

4. Довольно парадоксальное объяснение состоит в том, что относительное сокращение численности членов профсоюзов отчасти связано с теми успехами, которых добились профсоюзы, получив существенные преимущества в зарплате по сравнению с американскими и иностранными рабочими, не являющимися членами профсоюза. Вполне можно предположить, что, столкнувшись с такой высо-



МЕЖДУНАРОДНЫЙ РАКУРС 36-1

Доля членов профсоюзов среди работающих в некоторых странах

По сравнению с большинством промышленных стран в США относительно меньше членов профсоюзов.



Источник: Organization for Economic Cooperation and Development, as reported in *The Economist*, 5 September, 1992 (данные за 1988 и 1989 гг.).

кой зарплатой членов профсоюза, предприниматели, использующие организованную в профсоюзы рабочую силу, заменят работников машинами, будут заключать субподрядные договоры с поставщиками, не связанными с профсоюзным движением, откроют новые, не охваченные профсоюзами предприятия в менее развитых промышленных районах и будут использовать комплектующие детали, изготовленные в странах с более низкой зарплатой. Эти меры ограничивают возможности для расширения занятости в отраслях, охваченных профсоюзами, по сравнению с отраслями, не входящими в профсоюзы. Также можно ожидать — и это, вероятно, более важно, — что объем выпуска продукции и занятость в «непрофсоюзных» фирмах и отраслях промышленности, имеющих низкие издержки производства, увеличатся за счет объема выпуска и занятости в «профсоюзных» фирмах и отраслях, издержки производства в которых являются высокими. Короче говоря, возможно, что успехи профсоюзов, добившихся более высокой зарплаты, изменили структуру промышленности в ущерб численности членов профсоюзов и занятости последних.

Гипотеза об оппозиции со стороны администрации. Более поздняя гипотеза состоит в том, что усилившаяся оппозиция со стороны администрации по от-

ЧАСТЬ СЕДЬМАЯ

Государство и текущие экономические проблемы

нению к профсоюзам была главным препятствием для их роста. Утверждают, что в последнем десятилетии профсоюзы добились для своих рабочих больших преимуществ в зарплате по сравнению с рабочими, не входящими в профсоюз, и в результате фирмы, где работают члены профсоюза, стали приносить меньше прибыли, чем фирмы, рабочие которых не объединены в профсоюз. В ответ на это сформировалась оппозиция профсоюзам со стороны администрации; со временем она стала более агрессивной. Один из методов, применяемых администрацией, заключался в привлечении консультантов — специалистов в области трудовых отношений, в задачу которых входило проведение активных антипрофсоюзных кампаний с целью отвлечения рабочих от объединения в профсоюзы и убеждение уже вступивших в профсоюз в необходимости аннулировать полномочия их профсоюза. Наконец, столкнувшись с забастовками, в которых участвовали члены профсоюза, администрация все чаще и чаще стала нанимать *постоянных штрейкбрехеров*. Эти не входящие в профсоюз рабочие впоследствии голосовали за аннулирование полномочий профсоюза.

Утверждают также, что значительно возросло использование незаконных антипрофсоюзных мер. Особенно часто практикуются выявление и увольнение рабочих, активно защищающих профсоюзы, хотя это и запрещено законом Вагнера.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ КОЛЛЕКТИВНЫХ ДОГОВОРОВ

Несмотря на спад профсоюзного движения, заключение коллективных договоров остается важным элементом отношений между работниками и администрацией. По существующим оценкам, сейчас в США действует почти 1900 крупных коллективных договоров, каждый из которых подписан более 1000 рабочих. Эти договоры охватывают более 8,2 млн рабочих. Многие миллионы рабочих также подписали коллективные договоры в более мелких фирмах и компаниях.

Процедура заключения коллективных договоров

Обычно инициативу на переговорах берет на себя профсоюз, предъявляя свои требования, которые принимают форму конкретных поправок к уже существующему трудовому соглашению. Потом обсуждаются плюсы и минусы этих требований. Обычно принимаются компромиссные решения, которые вносятся в новое трудовое соглашение. Забастовки, пикетирование и насильственные действия, безу-

словно, являются исключением, а не правилом. Около 95% договоров заключаются без прекращения работы. Общеизвестно, что в последние годы в связи с прекращением работы из-за разногласий между работниками и администрацией ежегодно теряется менее 0,2% всего рабочего времени. *Работники и администрация проявляют незаурядные способности к компромиссам и согласию*. Сообщения о забастовках и столкновениях между работниками и администрацией обычно занимают первые газетные полосы, в то время как мирному возобновлению трудового соглашения уделяют лишь несколько строк на последней полосе.

Трудовое соглашение

Коллективные договоры выглядят по-разному. Некоторые бывают удивительно краткими, они занимают две-три машинописные страницы; другие — чрезвычайно подробны и состоят из 200—300 страниц, напечатанных мелким шрифтом. Одни соглашения касаются только местного профсоюза и одного предприятия; другие устанавливают размер заработной платы, продолжительность рабочего дня, условия работы для целых отраслей промышленности. Средних или типовых коллективных договоров не существует.

Рискуя чересчур упростить дело, можно тем не менее утверждать, что коллективные договоры обычно охватывают четыре основные сферы: 1) степень признания и статус профсоюза, а также прерогативы администрации; 2) размер заработной платы и продолжительность рабочего дня; 3) трудовой стаж и гарантии занятости; 4) процедуру урегулирования трудовых споров.

Статус профсоюза и прерогативы администрации. До того как предприятия, принимающие на работу только членов профсоюза, были запрещены законом Тафта—Хартли, они обеспечивали наибольшие гарантии профсоюзу.

Другой стороной медали в вопросе статуса профсоюза является проблема *прерогатив администрации*. Многие коллективные договоры между администрацией и работниками содержат статьи, в которых указано, что определенные решения принимаются исключительно администрацией предприятия или компании. Прерогативы администрации обычно охватывают такие проблемы, как размер и месторасположение предприятий, номенклатура товаров, виды оборудования и материалов, используемых в производстве, и производственные календарные планы. Часто исключительно администрация решает вопросы найма, перевода на другую работу, дисциплины, увольнения и повышения в должности, но такие решения принимаются в соответствии с общим принципом трудового стажа, а профсоюз мо-

Рынок рабочей силы: профсоюзы, дискриминация и иммиграция

жет их оспаривать, используя процедуру урегулирования трудовых споров.

Размер заработной платы и продолжительность рабочего дня. Основным пунктом любого трудового договора является размер заработной платы и продолжительность рабочего дня. На переговорах по поводу заработной платы и работники, и администрация проявляют прагматизм и склонность к соглашательству. Работники, требуя повышения зарплаты, а администрация, сопротивляясь этому, чаще всего отталкиваются от следующих критериев или «отправных точек»: 1) какую зарплату получают другие; 2) есть ли возможность платить; 3) какова стоимость жизни; 4) какова производительность. Если основные ставки в данной фирме ниже, чем в других подобных фирмах, профсоюз может настаивать на повышении заработной платы, чтобы привести ее в соответствие с той, которую получают работники других фирм. Если фирма получила в данном году высокие прибыли, профсоюз также может потребовать повышения заработной платы на том основании, что у фирмы появилось больше возможностей ввести надбавку к заработной плате. В последние годы профсоюзы добились значительных успехов в установлении соответствия между уровнем заработной платы и стоимости жизни. Почти 28% всех членов профсоюзов подпадают под действие одной из *поправок на рост стоимости жизни (COLA)*. Кроме того, профсоюзы ведут переговоры по поводу размера своей «справедливой доли» дополнительных доходов, связанных с повышением производительности труда.

Продолжительность рабочего дня, оплата сверхурочной работы, праздничных дней и отпусков, а также **дополнительные выплаты** — страхование здоровья и пенсионное обеспечение — также являются важными экономическими проблемами, которые обсуждаются в процессе переговоров.

Трудовой стаж и гарантии занятости. Отсутствие гарантий занятости в капиталистической экономике, а также страх перед дискриминацией профсоюзов со стороны работодателей вызывают озабоченность у рабочих и их профсоюзов. Точно сформулированные и детально разработанные положения, касающиеся гарантий занятости, которые содержатся в большинстве трудовых соглашений, как раз и отражают эту озабоченность. Профсоюзы настаивают на том, что повышение в должности, увольнение и восстановление на работе определяются **трудовым стажем** работника. Работник с самым большим непрерывным стажем должен при первой возможности получать повышение, быть уволенным в последнюю очередь, а восстанавливаться на работе после увольнения в первую очередь.

В последние годы профсоюзы все более болезненно реагируют на то, что американские рабочие

теряют работу, уступая свои места иностранным рабочим. Иногда они стремятся ограничить возможности фирмы импортировать запчасти или размещать производственные мощности за границей.

Процедура урегулирования трудовых споров. Трудно себе представить, что даже в детально разработанном и исчерпывающем трудовом соглашении можно предусмотреть все проблемы, которые могут возникнуть на протяжении срока его действия. Что произойдет, если рабочие, придя на работу в понедельник утром, обнаружат, что по какой-то причине, например из-за технических неполадок, завод закрыт? Следует ли им выдать «символическую» зарплату, скажем, за два или четыре часа работы? Разногласия между администрацией и профсоюзом могут возникнуть по поводу того, соответствует ли открывшейся вакансии рабочий, имеющий самый большой трудовой стаж и претендующий на повышение в должности. Разногласия в подобных случаях нельзя предусмотреть даже в самом детальном коллективном договоре, поэтому их следует разрешать, используя процедуру урегулирования трудовых споров. Практически во всех коллективных договорах предусматривается определенная процедура *урегулирования споров*, возникающих на протяжении срока действия данного договора.

Краткое повторение 36-1

◆ До 30-х годов враждебное отношение предпринимателей и судов к профсоюзам мешало их росту.

◆ В 30-е и 40-е годы число членов профсоюзов стало быстро расти благодаря: а) законам в защиту трудящихся (законы Норриса-Логардта и Вогнера); б) возникновению производственных профсоюзов (КПП).

◆ Законы Тафто-Хартли и Лондрума-Гриффина были направлены на регулирование деятельности профсоюзов и внутрипрофсоюзной жизни.

◆ Спад профсоюзного движения в последние десятилетия объясняется: а) изменениями в структуре экономики и рабочей силы; б) растущей антипрофсоюзной деятельностью администрации.

◆ Коллективные договоры определяют: а) статус профсоюза и прерогативы администрации; б) размеры заработной платы и продолжительность рабочего дня; в) гарантии занятости; г) процедуру урегулирования трудовых споров.

Познакомившись с историей рабочего движения и относящимися к нему законами, а также получив некоторое представление о коллективных договорах, давайте теперь рассмотрим экономические аспекты тред-юнионизма.

ВЛИЯНИЕ ПРОФСОЮЗОВ НА ЭКОНОМИКУ

Как оценить влияние профсоюзов на экономику — положительное оно или отрицательное? Мы попытаемся дать ответ на этот важный вопрос, рассмотрим несколько проблем. Влияют ли профсоюзы на повышение зарплаты? Повышает или снижает экономическую эффективность присутствие профсоюзов? Более или менее равномерно стали распределяться заработки под влиянием профсоюзов? Следует предупредить читателя, что в ответах на эти вопросы не только нет определенности, но, напротив, существуют серьезные разногласия.

Преимущество в зарплате для членов профсоюза

Все три модели, приведенные в главе 28 (см. рис. 28-5, 28-6 и 28-7 и сопровождающие их разъяснения), показывают, что профсоюзы могут способствовать повышению заработной платы. Но повысились ли ставки заработной платы благодаря профсоюзам на самом деле?

Практические исследования вполне однозначно показывают, что *профсоюзы действительно повышают зарплату своих членов в сравнении с зарплатой нечленов профсоюза*, хотя размер этой надбавки к зарплате различается в зависимости от профессии, отрасли промышленности, расовой принадлежности и пола. Существуют также свидетельства того, что средняя разница в зарплате членов и нечленов профсоюза составляет примерно 15%.

Эти оценки преимуществ в зарплате, которые имеют члены профсоюза, вероятно, занижены, поскольку последние получают гораздо больше *дополнительных выплат*, чем не принадлежащие к профсоюзу рабочие. Это значит, что члены профсоюза чаще, чем нечлены профсоюза, получают пенсии от частных предприятий, страхование медицинских расходов и расходов на лечение и протезирование зубов, оплаченные отпуска и больничные листы и т.д. В тех случаях, когда дополнительными выплатами пользуются как члены, так и нечлены профсоюза, первые получают пособия большего размера. Поэтому преимущества в заработке (зарботная плата плюс дополнительные выплаты) членов профсоюза в целом больше, чем вышеуказанные 15%.

Все экономисты также признают, что *профсоюзы не оказывают никакого или оказывают очень незначительное влияние на средний уровень реальной зарплаты всех трудящихся — как членов, так и нечленов профсоюза*. На первый взгляд эти два вывода — члены профсоюза имеют преимущества в зарплате, но профсоюзы не влияют на средний уровень реальной зарплаты — могут показаться несовместимыми.

Но это так, поскольку члены профсоюза получают прибавку к зарплате за счет нечленов профсоюза. Как мы скоро увидим (рис. 36-2), установление более высокой зарплаты членам профсоюза может привести к тому, что спрос работодателей на рабочую силу сократится и они станут нанимать меньше работников. Оставшиеся незанятыми работники будут искать работу на рынке не организованной в профсоюзы рабочей силы. В результате предложение рабочей силы увеличится, что приведет к снижению заработной платы на рынке не объединенных в профсоюзы работников. Чистый результат сведется к тому, что средний уровень заработной платы не изменится.

Тесная связь между производительностью и средним уровнем реальной заработной платы, показанная на рис. 28-1, справедливо предполагает, что профсоюзы действительно имеют мало возможностей повысить реальную зарплату трудящихся в целом. Но рис. 28-1 демонстрирует усредненное соотношение, и его параметры вполне совместимы с тем, что определенные группы работников (члены профсоюза) получают относительно более высокую заработную плату, в то же время другие (нечлены профсоюза) получают более низкую реальную зарплату.

Эффективность и производительность

Какое влияние оказывают профсоюзы на эффективность и производительность? Поскольку по этому поводу существуют большие разногласия, полезно рассмотреть методы, благодаря которым профсоюзы могут оказывать как положительное, так и отрицательное воздействие на эффективность экономики. Сначала рассмотрим отрицательное воздействие.

Отрицательное воздействие. Существуют три основных метода, пользуясь которыми профсоюзы оказывают негативное влияние на экономическую эффективность.

1. Вымогательство и работа по правилам. Некоторые профсоюзы, без сомнения, способствовали снижению производительности труда методами искусственного завышения объема работ, известного как практика вымогательства, и препятствовали внедрению нового оборудования и процессов, способствующих росту объемов производства. Такая практика ограничения производительности труда часто принимает форму протеста против технологических нововведений. Профсоюзы и работодатели могут даже устанавливать размеры производственных бригад и фиксировать их в коллективном договоре, но не следует забывать, что такое положение может быть технологически оправданным только на момент заключения договора. Развитие трудосберегающей технологии через короткое время сделает

прежние размеры бригады уже неоправданно большими. Однако профсоюз будет оказывать сопротивление сокращению рабочих мест, вызванному в том числе технологическими причинами. На протяжении многих лет компания *Brotherhood of Locomotive Fireman and Engineers* включала пожарника в состав поездных бригад, несмотря на то что его обязанности были давно упразднены после замены паровых двигателей дизельными.

Аналогичным образом профессиональные союзы художников часто запрещали своим членам применять краски в аэрозолях и в ряде случаев даже устанавливали размеры кисточки. В недавнем прошлом профсоюзы работников типографий стремились ограничить использование компьютерной техники в издательском и полиграфическом производстве. А вот другой пример: музыканты оркестров настаивали на расширенном его составе для участия в музыкальных шоу и требовали от работодателей оплаты в размерах, установленных для непрофессиональных оркестров.

Обобщая сказанное, можно утверждать, что профсоюзы несут ответственность за установление таких правил и производственной практики, которые препятствуют росту эффективности производства. Например, согласно правилу повышения в должности за выслугу лет, рабочие могут повысить в должности после многих лет работы практически без учета того, что кто-то другой может реально выполнять его задания с большей эффективностью. Профсоюз может также вести борьбу, касающуюся прав и обязанностей, а также в отношении конкретной работы, которую могут выполнять его члены. Металлургам и каменщикам может быть запрещено делать простейшие плотницкие операции, непосредственно связанные с их производственными и рабочими задачами. Это означает, что на таких производствах должны быть не участвующие постоянно в производственном процессе плотники. И наконец, часто раздаются жалобы на то, что профсоюзы вмешиваются в прерогативы управляющих и стремятся участвовать в установлении рабочих смен, определении целей производства, что на самом деле препятствует свободному принятию решений, направленных на повышение эффективности производства.

2. Забастовки. Другим средством профсоюзов, которое может оказывать отрицательное влияние на эффективность, являются забастовки. Если переговоры профсоюза и администрации заходят в тупик, начинается забастовка и производство на данном предприятии останавливается. Предприятию нечего продавать, оно теряет прибыль, а работники приносят в жертву свои доходы.

Статистические данные о забастовках показывают, что они случаются относительно редко, а связанные с ними совокупные экономические потери срав-

нительно малы. В 1993 г. было заключено 669 крупных коллективных договоров, охватывающих 1000 и более рабочих. Забастовки произошли только в 35 случаях. Более того, большинство забастовок продолжается всего несколько дней. Как уже указывалось ранее, среднее ежегодное количество потерянного из-за забастовок времени составляет не более 0,2% всего рабочего времени. Эта потеря равна 4 часам на каждого рабочего в год, то есть менее 5 минут на каждого рабочего в неделю!

Следует добавить, что экономический ущерб, связанный с забастовками, может быть как больше, так и меньше тех издержек, которые обусловлены потерей рабочего времени. Издержки могут быть больше, если нарушается производство в небастующих фирмах. Например, продолжительная забастовка в сталелитейной промышленности или на транспорте окажет серьезное негативное влияние на производство и занятость во многих других отраслях и секторах экономики.

При этом издержки могут быть меньше тех, которые обусловлены потерей рабочего времени, потому что небастующие фирмы могут увеличить выпуск продукции и тем самым компенсировать производственные потери бастующих фирм. Например, если объем продукции *General Motors* уменьшается из-за забастовки, покупатели автомобилей могут обратиться к фирмам *Ford* и *Chrysler*, которые ответят расширением занятости и выпуска продукции. Хотя забастовка может нанести вред *General Motors* и ее работникам, общество в целом почти не заметит или вовсе не ощутит уменьшения занятости, реального объема производства и доходов.

3. Нерациональное размещение трудовых ресурсов.

Третий и более тонкий инструмент, с помощью которого профсоюзы могут отрицательно влиять на эффективность, — это преимущество членов профсоюза в зарплате. Рис. 36-2 дает об этом представление. На нем вычерчены (для простоты) одинаковые кривые спроса на определенный вид трудовой деятельности для объединенного и не объединенного в профсоюз секторов рынка рабочей силы³. Если бы изначально не существовало профсоюза, то ставка заработной платы зависела бы от числа рабочей силы, нанятой на конкурентной основе, и была бы равна, скажем, W_n . Теперь предположим, что в секторе 1 возник профсоюз и ему удалось добиться повышения зарплаты с W_n до W_u . Вследствие этого ряд рабочих — $N_1 N_2$ — потеряет работу в секторе, где работают члены профсоюза. Предположим, что все они ушли в сектор 2, где им предоставили работу. Это увеличение предложения рабочей силы в секторе, где работают нечлены профсоюза, приведет к снижению заработной платы с W_n до W_s .

³ Особое замечание: в наших рассуждениях предполагается чистая конкуренция на рынках товаров и ресурсов.

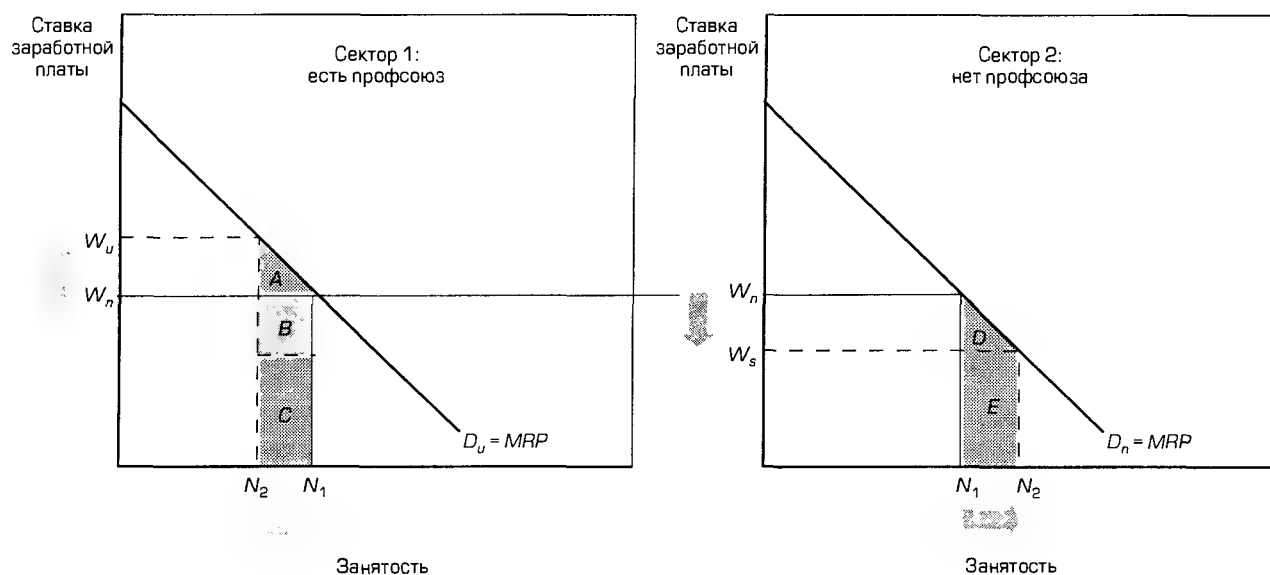


Рисунок 36-2. Влияние преимуществ в зарплате членов профсоюза на размещение трудовых ресурсов

Чем выше уровень заработной платы W_u , которую получает член профсоюза в секторе 1, тем быстрее произойдет вытеснение рабочих $N_1 N_2$. Наем этих рабочих в секторе 2 сократит уровень заработной платы с W_u до W_s . Связанная с этим потеря объема производства в отрасли, где имеется профсоюз, составит $A+B+C$, тогда как прирост производства в неохваченном профсоюзом секторе составит $D+E$. Реальные потери для общества будут равны площади B . Это означает, что преимущества в заработной плате членов профсоюза отрицательно отразятся на размещении рабочей силы и приведут к снижению эффективности производства.

Следует помнить, что кривые спроса на рабочую силу отражают предельный продукт рабочих в денежной форме (MRP), или вклад рабочих в национальный продукт. Это значит, что заштрихованная область $A+B+C$ в «профсоюзном» секторе иллюстрирует уменьшение объема национального продукта, вызванного сокращением занятости в этом секторе на $N_1 N_2$. Область $A+B+C$ представляет собой сумму MRP (весь вклад в национальный продукт) рабочих, вытесненных повышением зарплаты с W_n до W_u , которого добился профсоюз. А предоставление им работы в «непрофсоюзном» секторе 2 приведет к увеличению объема национального продукта, на что указывает заштрихованная область $D+E$. То обстоятельство, что область $A+B+C$ больше области $D+E$, указывает на чистую потерю национального продукта. Другими словами, поскольку $A=D$, а $C=E$, то чистая потеря, обусловленная увеличением зарплаты членам профсоюза, равна области B . Поскольку теперь то же количество рабочих производит меньший объем продукции, ясно, что трудовые ресурсы распределяются нерационально и используются неэффективно.

Если это рассматривать с несколько иной точки зрения, можно сказать, что после перемещения рабочих $N_1 N_2$ из сектора, объединенного в профсоюз, в сектор, не имеющий профсоюза, рабочие будут получать заработную плату, равную их MRP в обоих

секторах. Но MRP рабочих — членов профсоюза будет выше, чем у нечленов профсоюза. Экономика всегда получает больший объем национального продукта, когда любые трудовые ресурсы размещаются из сектора с относительно низким уровнем использования MRP в сектор с более высоким уровнем использования MRP . Но при наличии профсоюза и при его способности сохранять зарплату в своем секторе на уровне W_u этого перераспределения из сектора 2 в сектор 1 *не произойдет*.

Данные экономистов, подсчитавших потери продукции из-за неэффективного размещения трудовых ресурсов, связанного с повышением заработной платы членам профсоюза, свидетельствуют о том, что такая потеря сравнительно невелика. Так, в одном недавнем исследовании было установлено, что если прирост зарплаты членов профсоюза составляет 15%, то потеря национального продукта будет равна примерно 0,14%, то есть лишь $1/7$ от 1%. Точно так же, по более поздним оценкам, повышение зарплаты членам профсоюза обходится экономике от 0,2 до 0,4% ВВП. В 1994 г. эта доля составляла от 13 до 27 млрд дол. или от 50 до 103 дол. на человека. (Ключевой вопрос 7.)

Положительное воздействие. Другие экономисты считают, что в конечном счете профсоюзы вносят позитивный вклад в повышение производительности и эффективности.

1. Эффективность управления: эффект шока. Эффект шока заключается в том, что повышение заработной платы, которого в данном случае добился профсоюз, может заставить заинтересованные фирмы ввести усовершенствованные методы производства и организации труда и тем самым повысить эффективность. Анализ нерационального размещения трудовых ресурсов (рис. 36-2) можно продвинуть еще на один шаг и доказать, что преимущество в зарплате членов профсоюза будет стимулировать фирмы, входящие в профсоюз, к ускорению замещения труда капиталом (см. гл. 27) и поиску сокращающих издержки (повышающих производительность) технологий. Это значит, что, столкнувшись с ростом издержек в связи с повышением заработной платы членам профсоюза, работодатели будут вынуждены сократить издержки путем использования большего количества оборудования и поиска усовершенствованных методов производства, которые требуют меньше трудовых ресурсов и капитала на единицу продукции. Практически на конкурентном рынке товаров охваченная профсоюзом фирма, чьи расходы на рабочую силу, скажем, на 10–15% выше, чем у не входящих в профсоюз конкурентов, просто не выживет, если не сумеет поднять свою производительность. Короче говоря, зарплата членов профсоюза может невольно заставить администрацию предпринять такие шаги, которые приведут к увеличению производительности труда.

2. Сокращение текучести рабочей силы. Профсоюзы могут в конечном счете способствовать повышению производительности фирм благодаря своему воздействию на текучесть рабочей силы и гарантии занятости. Профсоюзы выполняют функцию **коллективного голоса**, выступая от имени своих членов при разрешении трудовых споров, обсуждении улучшения условий работы и т.д. Это значит, что, если группа рабочих не удовлетворена условиями найма, у нее есть два возможных средства для выражения своего несогласия: механизм добровольного увольнения и механизм устных контактов.

Механизм добровольного увольнения предполагает использование рынка рабочей силы — уход с настоящего места работы в поисках лучшего — в качестве средства против «плохих» нанимателей и «плохих» условий работы.

В отличие от этого метода **механизм устных контактов** включает переговоры рабочих с работодателями по поводу улучшения условий труда и разрешения трудовых споров. Конкретный рабочий не станет выражать свое недовольство работодателям, потому что те могут уволить его «как бунтовщика». Но профсоюзы обеспечивают рабочих **коллективным голосом** при обсуждении проблем и претензий к администрации и настаивают на их удовлетворительном решении.

Таким образом, профсоюзы могут способствовать уменьшению текучести рабочей силы двумя путями.

1. Профсоюзы используют механизм устных контактов вместо механизма добровольного увольнения с работы. Они эффективно регулируют производственные конфликты, которые в противном случае «разрешались» бы путем добровольного увольнения и изменения места работы.

2. Преимущество в зарплате членов профсоюза удерживает их от перехода на другую работу. Более высокая зарплата превращает фирмы, где есть профсоюзы, в более привлекательное место работы. В ряде исследований утверждается, что профсоюзы в значительной мере способствуют снижению (с 31 до 65%) текучести рабочей силы.

Сокращение текучести рабочей силы разными путями ведет к повышению эффективности. Во-первых, в результате сокращения текучести растет опыт рабочих, а следовательно, и их производительность. Во-вторых, уменьшаются расходы фирмы на набор новых рабочих, на испытательный срок и наем рабочей силы в целом. В-третьих, сокращение текучести побуждает нанимателей более охотно вкладывать капитал в обучение (а следовательно, и в повышение производительности) своих работников. Если, например, рабочий уходит с работы после года обучения, работодатель не получит никакой прибыли от повышения производительности его труда в результате обучения. Сокращение текучести увеличивает возможность того, что работодатели будут получать прибыли от любого вида обучения, которое они предоставят, и поэтому они охотнее вкладывают средства в повышение квалификации своих рабочих.

3. Стаж работы и неформальное обучение. Во многих случаях подготовка работников, повышающая их производительность, осуществляется неформально. Более квалифицированные рабочие могут объяснять менее квалифицированным рабочим, как они выполняют свои функции на рабочем месте, во время обеденного перерыва или «перекура». Однако более квалифицированный и опытный рабочий может и не захотеть делиться своими знаниями с менее квалифицированным и неопытным, если последний способен впоследствии составить ему конкуренцию. Благодаря тому что по настоянию профсоюзов при решении вопросов о повышении в должности или увольнении первостепенное значение придается трудовому стажу, такой опасности нет. Будучи защищенными, опытные рабочие с большей готовностью передают свои знания и опыт новичкам или вспомогательным рабочим. Неорганизованное обучение повышает качество и производительность рабочей силы в данной фирме.

Расхождения в результатах исследований. Было проведено довольно много исследований для опреде-

ления влияния профсоюзов на производительность. В этих исследованиях делается попытка оценить различия в качестве труда, количестве капитального оборудования в расчете на одного рабочего и другие факторы — кроме профсоюзов, — которые могут оказывать влияние на производительность. К сожалению, на основании этих работ нельзя сделать однозначного вывода, так как одни авторы утверждают, что профсоюзы оказывают положительное влияние на производительность, а другие, использующие другую методологию или данные, приходят к выводу, что это влияние отрицательное. Следовательно, мы можем лишь сказать, что в настоящее время нет общепринятого мнения по поводу всестороннего воздействия профсоюзов на производительность труда.

Распределение доходов

Профсоюзы считают себя общественной силой, или институтом, который способствует установлению экономического равенства. Уменьшают ли профсоюзы неравенство в распределении доходов? Наиболее убедительные факты свидетельствуют о том, что профсоюзы не делают этого.

Усиление неравенства. Некоторые экономисты, опираясь на анализ нерационального размещения трудовых ресурсов (см. рис. 36-2), приходят к выводу, что профсоюзы увеличивают неравенство доходов. Проще говоря, они утверждают, что при отсутствии профсоюзов конкуренция уравнивала бы зарплату в двух секторах или подразделениях рынка на уровне W_n . Но более высокая заработная плата членов профсоюза в секторе 1 способствует перемещению рабочих, которые вынуждены искать работу, в сектор 2, не входящий в профсоюз. В результате снижается зарплата в этом секторе. Вместо равенства в зарплате на уровне W_n мы наблюдаем более высокую зарплату W_n для членов профсоюза и более низкую — W_s — для рабочих, не входящих в профсоюз. Профсоюзы, очевидно, способствуют усилению неравенства доходов. Более того, сам факт того, что высококвалифицированные и высокооплачиваемые рабочие шире охвачены профсоюзами, чем менее квалифицированные, низкооплачиваемые рабочие, также показывает, что преимущество в зарплате, которого добились профсоюзы, увеличивает расхождение в доходах.

Равные возможности повышения в должности. Но существуют и другие аспекты политики профсоюзов в отношении зарплаты, которые свидетельствуют о том, что они способствуют уменьшению неравенства в распределении доходов.

1. Единая зарплата в пределах одной фирмы. При отсутствии профсоюзов работодатели будут платить разную заработную плату за одну и ту же работу. Эти

различия в оплате объясняются ощутимой разницей в качестве работы, продолжительности трудового стажа, а также благосклонностью нанимателя. Профсоюзы, напротив, по традиции стремятся к установлению единой заработной платы для всех рабочих, выполняющих данный вид операций. Короче говоря, в то время как фирмы, не входящие в профсоюз, устанавливают ставки заработной платы *конкретным работникам*, профсоюзы во имя солидарности стремятся к тому, чтобы устанавливались ставки для данного вида *работы или операций*. В той степени, в какой им это удается, дифференциация в зарплате и доходах, основанная на оценке вышестоящими лицами эффективности труда того или иного рабочего, ликвидируется. Важным побочным результатом подобной политики единых ставок является тот факт, что дискриминация в оплате труда чернокожего населения, других национальных меньшинств и женщин при наличии профсоюзов уменьшается.

2. Единая зарплата в разных фирмах. Профсоюзы стремятся к установлению единых ставок заработной платы для данных профессиональных рядов не только внутри фирмы, но и в разных фирмах. Причины такой политики вполне очевидны. Существенная разница в оплате труда *между конкурирующими фирмами* может лишить профсоюзы возможности добиваться сохранения и увеличения преимуществ в заработной плате. Например, если позволить одной фирме, входящей в олигополию из четырех фирм, платить гораздо более низкую зарплату членам профсоюза, то, возможно, профсоюзу будет трудно сохранить преимущество в заработной плате для своих членов в остальных трех фирмах. Особенно во время экономического спада фирмы с высокой зарплатой оказывают сильное давление на профсоюзы, требуя ее снижения до уровня фирмы с низкой зарплатой. Чтобы избежать таких проблем, профсоюзы стремятся «вывести зарплату из сферы конкуренции» путем уравнивания ставок в разных фирмах и тем самым сократить степень расхождения в зарплате.

Реальный результат. Какой же *вывод* можно сделать из всех этих рассуждений? Хотя вопрос остается спорным, в одном достаточно авторитетном исследовании на основе статистических данных сделан вывод, что влияние преимуществ в заработной плате, показанное на рис. 36-2, *увеличивает* неравенство доходов примерно на 1%, но уравнивание ставок заработной платы внутри фирмы и в разных фирмах *уменьшает* неравенство приблизительно на 4%. Чистый результат деятельности профсоюзов состоит в уменьшении неравенства доходов на 3%. Отмечая, что лишь небольшая часть рабочих состоит в профсоюзах, авторы исследования утверждают, что уменьшение неравенства на 3% следует считать значительным.

Краткое повторение 36-1

♦ Средняя зарплата членов профсоюза на 15% выше зарплат работников, не состоящих в профсоюзах, но выполняющих такую же работу.

♦ Профсоюзы могут снизить эффективность производства такими способами, как работа строго по правилам, забастовки и нерациональное размещение трудовых ресурсов, связанное с преимуществами в зарплате для членов профсоюза.

♦ Профсоюзы могут способствовать повышению производительности благодаря эффекту шока, уменьшению текучести рабочей силы и обеспечению гарантий занятости, которые создают предпосылки для передачи опыта менее квалифицированным рабочим.

♦ В конечном итоге профсоюзы уменьшают неравенство доходов тем, что добиваются уравнивания внутрифирменных и межфирменных ставок зарплат.

Проанализировав проблемы профсоюзного движения и коллективных договоров, для полноты картины рассмотрим еще два дополнительных фактора, которые влияют на американский рынок рабочей силы, — дискриминацию и иммиграцию.

ДИСКРИМИНАЦИЯ

В главе 34 мы отмечали, что представители чернокожего и испаноязычного населения и женщины несут непропорционально большое бремя бедности. Низкие доходы этих групп населения являются результатом функционирования рынка рабочей силы. Поэтому важно рассмотреть этот рынок с точки зрения дискриминации.

Экономическая дискриминация возникает в том случае, когда к женщинам или работникам, принадлежащим к национальным меньшинствам, которые имеют такие же способности, образование, квалификацию и опыт, как белые мужчины, относятся как к людям низшего сорта при найме на работу, предоставлении определенных рабочих мест, повышении в должности или увеличении заработной платы. Дискриминация также имеет место, когда женщины и представители национальных меньшинств не получают доступа к образованию и профессиональному обучению. В табл. 36-1 представлены выборочные данные о наличии расовой дискриминации. Такие же данные существуют и о дискриминации женщин. Например, еженедельный заработок женщин, работающих полную неделю, составляет только 75% от заработка мужчин.

Масштабы дискриминации

Как показывают данные табл. 36-1 и наше определение, дискриминация может принимать разные

формы. Наши последующие рассуждения относятся к расовой дискриминации и дискриминации женщин, но все сказанное имеет такое же отношение и к дискриминации на основе возраста, вероисповедания или этнического происхождения.

1. Дискриминация в оплате труда означает, что чернокожим и рабочим, принадлежащим к другим национальным меньшинствам, платят меньше, чем белым, выполняющим ту же самую работу. Этот вид дискриминации постепенно утрачивает свое значение, поскольку бросается в глаза и явно нарушает федеральное законодательство. Однако в разделе «Последний штрих» мы покажем, что дискриминация может принимать такие формы, которые бывает довольно трудно распознать.

2. Дискриминация при найме на работу означает, что безработица более всего затрагивает представителей национальных меньшинств. Зачастую чернокожих последними берут на работу и первыми увольняют. Поэтому за последние 15–20 лет уровень безработицы среди этой части американского населения примерно вдвое превышал уровень безработицы среди белых (см. табл. 36-1).

3. Дискриминация в сфере человеческого капитала предполагает, что объем инвестиций в образование и обучение чернокожих меньше этого показателя для белых. Меньший объем (см. табл. 36-1) и более низкое качество образования чернокожих означают, что последние лишены возможности повышать свою производительность и претендовать на лучшую работу. К сожалению, это, по-видимому, порочный круг. Многие чернокожие бедны потому, что мало средств вкладывают в развитие своего человеческого капитала. А поскольку они бедны, то у них существует значительно меньше финансовых возможностей для получения образования и обучения. У них меньше и экономических стимулов вкладывать деньги в человеческий капитал. Сталкиваясь с вполне реальной дискриминацией в оплате труда, при найме на работу и выборе профессии, чернокожие получают меньшую норму прибыли от капиталовложений в образование и обучение.

Различия в уровне образования не полностью объясняют разницу в зарплате. Например, в 1991 г. чернокожий мужчина со степенью бакалавра зарабатывал 31 346 дол., а белый выпускник колледжа — 45 699 дол. Чернокожая женщина со степенью бакалавра получала 28 986 дол., то есть почти столько же, сколько зарабатывал белый мужчина, окончивший среднюю школу!

4. Дискриминация на рабочих местах означает, что представителей национальных меньшинств произвольно ограничивают или запрещают им доступ к более престижным и высокооплачиваемым рабочим местам. Администраторы и продавцы, не говоря уже об электриках, каменщиках и водопроводчиках, сравнительно редко встречаются среди чернокожих.

Таблица 36-1. Выборочные данные за 1993 г. о дискриминации и неравенстве возможностей

	Белые	Чернокожие
Доход		
Средний доход семей (в дол.)	39 300	21 542
Доля бедных семей (в %)	9,4	31,3
Доля семей, имеющих доход 75 тыс. дол. и более (в %)	16,6	6,6
Занятость		
Доля безработных (в гражданских отраслях) (в %)		
Взрослые мужчины (в %)	6,2	13,8
Взрослые женщины (в %)	5,7	12,0
Юноши (в %)*	17,6	40,1
Девушки (в %)*	14,6	37,5
Образование		
Доля людей 25-летнего возраста и старше, окончивших 4 и более классов средней школы (в %)	81,5	70,4
Доля людей 25-летнего возраста и старше, окончивших 4 и более курсов колледжа (в %)	22,6	12,2
Распределение по профессиям (доля в общей занятости в гражданских отраслях)		
Управленческая работа и профессиональные занятия (врачи, учителя, адвокаты и т.д.)	28,1	17,6
Работа в сфере услуг	12,6	23,5

* Мужчины и женщины 16-19 лет.

Источники: Statistical Abstract of the United States, 1994; Economic Report of the President, 1994 (Washington); Employment and Earnings. January, 1994.

В прошлом многие цеховые профсоюзы успешно преграждали путь чернокожим, желающим вступить в профсоюз, и тем самым лишали их возможности работать.

Профессиональная сегрегация: модель переполнения

Последняя форма дискриминации — профессиональная сегрегация — особенно очевидна в американской экономике. Например, непропорционально большое число женщин занято в ограниченном круге профессий: медицинские сестры, учителя государственных школ, канцелярские работники и продавцы в магазинах. Чернокожим доступен также ограниченный круг низкооплачиваемых видов работ в качестве прачек, уборщиков и слуг, санитаров и разнорабочих.

Допущения. Влияние профессиональной дискриминации на статус работника и его доходы можно показать на очень простой модели предложения и спроса, подобной той, которую мы использовали для анализа результатов воздействия профсоюзов на эффективность. Примем следующие упрощающие допущения.

1. Рабочая сила состоит из равного числа мужчин и женщин (или белых и чернокожих), допустим, 6 млн мужчин и 6 млн женщин.

2. В экономике имеется три вида деятельности, имеющих одинаковые кривые спроса на рабочую силу, как показано на рис. 36-3.

3. Мужчины и женщины (белые и чернокожие) находятся в одинаковом положении с точки зрения их профессионального потенциала; они в равной степени могут заниматься любым из трех видов деятельности.

Эффект переполнения. Теперь предположим, что в результате нерациональной дискриминации 6 млн женщин исключены из профессий X и Y и сосредоточены в профессии Z . Мужчины распределены поровну между профессиями X и Y , то есть в каждой из них работает по 3 млн мужчин, получающих одинаковую заработную плату, равную $0M$. (При отсутствии препятствий для перелива рабочей силы любое другое распределение мужчин между профессиями X и Y привело бы к расхождению в заработной плате, что вызвало бы перемещение рабочей силы из низкооплачиваемой в высокооплачиваемую сферу деятельности, пока снова не установилось бы равенство в зарплате.)

Отметим, что женщины сконцентрировались в профессии Z и в результате такой профессиональной сегрегации получают гораздо более низкую зарплату, равную $0W$. При наличии дискриминации это — равновесная ситуация. Из-за дискриминации женщины не могут перейти в профессии X

Рынок рабочей силы: профсоюзы, дискриминация и иммиграция

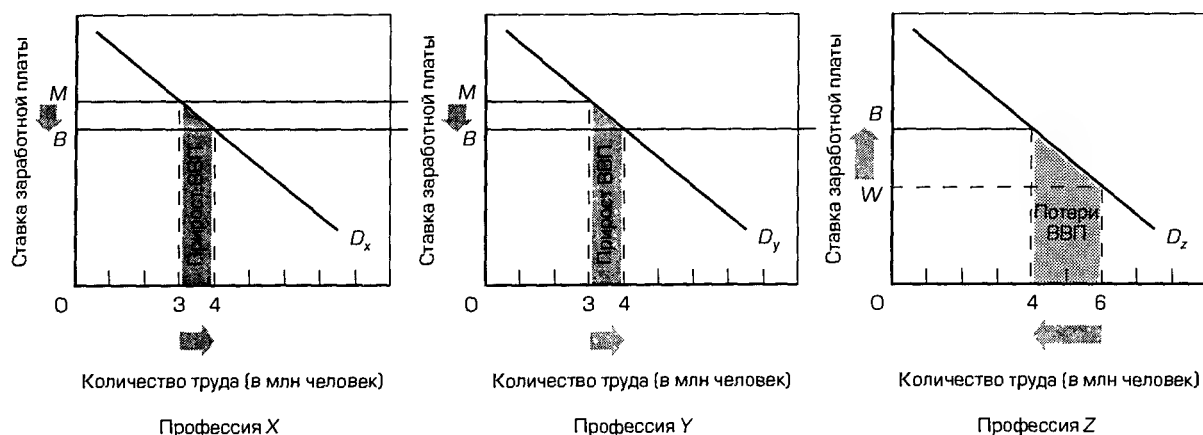


Рисунок 36-3. Простая экономическая схема профессиональной дискриминации

Из-за концентрации женщин в одной сфере деятельности мужчины получают более высокую зарплату OM и заняты в профессиях X и Y , а женщины получают низкую зарплату OW , имея только профессию Z . Отмена дискриминации уравнивает зарплату на уровне OB и приведет к увеличению чистого объема ВВП.

и Y , хотя они будут стремиться к более высокой зарплате.

Преодоление дискриминации. Теперь предположим, что благодаря законодательству или коренным изменениям в общественном климате дискриминация исчезла. Что теперь произойдет? Женщины, привлеченные более высокой зарплатой, перейдут из профессии Z к профессиям X и Y . Точнее, 1 млн женщин перейдет в профессию X , и еще 1 млн женщин — в профессию Y , а 4 млн женщин останутся в профессии Z . Тогда в каждой профессии будет занято по 4 млн рабочих, а заработная плата будет у всех одинакова — OB . Равная зарплата сводит на нет стимулы для дальнейшего перераспределения рабочей силы.

Это новое недискриминационное равновесие складывается явно в пользу женщин, которые теперь получают более высокую зарплату, и в ущерб мужчинам, получающим теперь более низкую зарплату. Изначально благодаря дискриминации мужчины выигрывали от эксплуатации женщин, прекращение дискриминации исправляет это положение.

Есть и чистый выигрыш для общества. Вспомним, что кривая спроса на рабочую силу отражает созданный ею предельный продукт в денежной форме (см. гл. 27), или вклад рабочих в национальный продукт⁴. На рис. 36-3 отчетливо видно *увеличение* объема ВВП — рыночной стоимости предельного, или дополнительного, объема продукта — вследствие притока 1 млн женщин в каждую из профессий X и Y , а также *уменьшение* объема ВВП, вызванного уходом 2 млн женщин из профессии Z .

Изучив эти данные, мы увидим, что при отсутствии дискриминации сумма дополнительных объемов труда профессий X и Y превышает потери. Этого следовало ожидать. В конце концов женщины, ушедшие из профессии Z , где их вклад в ВВП был сравнительно невелик (то есть их MRP), получили работу в профессиях X и Y , внося довольно большой вклад в ВВП (то есть их MRP).

Вывод: при отсутствии дискриминации общество выигрывает от более эффективного размещения трудовых ресурсов. Дискриминация оказывает влияние на распределение *уменьшенного* объема ВВП. Это значит, что дискриминация приводит экономику в такое состояние, которое соответствует точке, находящейся внутри кривой ее производственных возможностей. (Ключевой вопрос 10.)

Издержки дискриминации

При наличии различных видов дискриминации трудно оценить связанные с ней экономические издержки. Однако, по одной из оценок, если бы с помощью экономических и социальных мер удалось довести процент безработных среди чернокожих до уровня безработицы среди белого населения и если бы чернокожим рабочим был обеспечен доступ к образованию и профессиональному обучению, достаточному, чтобы уравнивать среднюю производительность чернокожих и белых, то общий объем выпуска продукции в экономике в целом вырос бы приблизительно на 4%. Например, в 1994 г. только экономические издержки расовой дискриминации составили около 270 млрд дол. В комплексном исследовании показано, что преодоление дискриминации по половому признаку увеличит ВВП почти на 2,6%.

⁴ Это предполагает наличие совершенной конкуренции на рынках товаров и ресурсов.

Дополнения

Следует добавить еще два важных соображения по поводу проблемы дискриминации.

Доктрина сравнимой ценности. Первое соображение относится к государственной политике. Реальность всепроникающей профессиональной сегрегации породила спорную проблему сравнимой ценности. Закон о равной оплате труда 1963 г., предписывающий нанимателям платить за одинаковую работу одинаковую зарплату мужчинам и женщинам, не оказал никакой помощи многим женщинам, потому что профессиональная сегрегация ограничивала им доступ к тем видам работ, которые выполняли мужчины. Суть **доктрины сравнимой ценности** состоит в том, что женщины, работающие секретарями, медсестрами, конторскими служащими, должны получать такую же зарплату, как мужчины — водители грузовиков или строительные рабочие, если уровень их квалификации, напряженность труда и ответственность на этих несопоставимых рабочих местах окажутся одинаковыми.

Хотя идея сравнимой ценности выглядит чрезвычайно привлекательно, она вызывает ряд серьезных возражений. Во-первых, любое сравнение различных видов работы с точки зрения их относительной ценности обязательно имеет субъективный, а следовательно, и произвольный характер, что открывает простор для бесконечных споров и судебных дел. Во-вторых, установление ставок заработной платы бюрократическим или административным путем, а не в соответствии с предложением и спросом не может быть эффективным в течение длительного времени. Это значит, что возникнет недостаток или избыток рабочей силы, зависящий от той степени, в какой расчетная ценность данного вида работы отклоняется от ее рыночной или равновесной стоимости. Более того, не может ли случиться так, что повышение зарплаты женщинам привлечет еще большее их число в традиционно «женские профессии» и тем самым расширит рамки профессиональной сегрегации?

Недискриминационные факторы. Не все различия в средних доходах белых и чернокожих, а также мужчин и женщин объясняются исключительно дискриминацией. Большинство исследователей утверждает, например, что различия в заработках мужчин и женщин частично зависят от других факторов, не имеющих дискриминационного характера. Например, на протяжении всей истории цикл трудовой жизни замужних женщин, имеющих детей, состоял из периода непрерывной работы до рождения первого ребенка, периода продолжительностью от 5 до 10 лет, когда женщина не работала или работала неполный рабочий день в связи с рождением ре-

бенка и уходом за ним, и наступавшего потом более длительного периода работы. В результате замужние женщины в среднем накапливают гораздо меньше трудового опыта, чем мужчины той же возрастной группы. Следовательно, в среднем производительность труда женщин объективно ниже, и поэтому они получают более низкую среднюю заработную плату.

Более того, из-за семейных уз женщины гораздо менее склонны переезжать с места на место в поисках работы, чем мужчины. Действительно, замужняя женщина может отказаться от хорошей работы и уехать с мужем в какое-то другое место, где он нашел работу. А для некоторых замужних женщин важнее не работа по специальности, а ее местоположение и скользящий график работы. Женщины могут намеренно концентрироваться в таких видах деятельности, как уход за больными или преподавание в начальной школе, потому что эти профессии предоставляют больше возможностей для продуктивной работы дома. Наконец, за последние несколько десятилетий рабочая сила пополнялась в большей степени за счет женщин, чем за счет мужчин. Значительный рост предложения женской рабочей силы послужил помехой для повышения средней заработной платы женщин.

Все это означает, что разница между заработками женщин и мужчин частично зависит и от факторов, не имеющих отношения к дискриминации по признаку пола. Это также означает, что в будущем разрыв в зарплате между мужчинами и женщинами будет сужаться, потому что теперь больше женщин учится в колледжах, они не бросают работу в фертильном возрасте и стремятся получить более высокооплачиваемую работу по специальности.

Краткое повторение 36-3

◆ Дискриминация может проявляться в: а) различной оплате труда работников с одинаковой квалификацией; б) более высоких уровнях безработицы среди представителей национальных меньшинств; в) более низком уровне образования и профессиональной подготовки среди женщин и национальных меньшинств; г) концентрации национальных меньшинств и женщин в ограниченном круге профессий.

◆ Модель перепополнения показывает, как: а) мужчины могут увеличить свою зарплату за счет женщин; б) профессиональная сегрегация приводит к уменьшению ВВП.

◆ Доктрина сравнимой ценности означает, что женщины в одной профессии должны получать такую же зарплату, как мужчины в другой, если уровни их квалификации, напряженность труда, ответственность и условия работы оказываются одинаковыми.

ИММИГРАЦИЯ

Проблема иммиграции долгое время была окутана пеленой споров и непонимания. Большому или меньшему количеству людей следует позволять переселяться в США? Как разрешить общеизвестную проблему нелегальных мигрантов? Давайте попытаемся пролить немного света на эту проблему. Для этого: 1) кратко рассмотрим историю иммиграции в США и иммиграционную политику; 2) представим схематично модель экономических последствий иммиграции; 3) дополним эту простую модель соображениями, касающимися менее ярко выраженных издержек и выгод, связанных с международной миграцией рабочей силы.

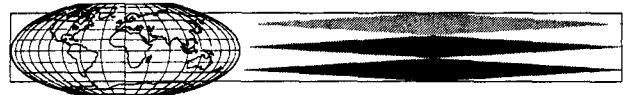
История и политика

В течение первых 140 лет истории США как независимого государства иммиграция была фактически беспрепятственной. Вряд ли есть сомнения в том, что большой приток иностранных рабочих в страну, где не хватало рабочей силы, был существенным вкладом в развитие американской экономики. Но огромный поток иммигрантов в течение четверти века до начала первой мировой войны резко сократился из-за самой войны, а также в силу ряда принятых в 1920-х годах законов, ограничивающих иммиграцию. Однако после второй мировой войны были сняты иммиграционные ограничения, и ежегодный приток **легальных иммигрантов** составлял примерно 250 тыс. человек в 50-е годы, 320 тыс. — в 60-е годы, более 500 тыс. — в 70-е и 600 тыс. в 80-х годах. В абсолютном выражении 80-е годы, когда в США приехали 7,3 млн человек, были вторым десятилетием самой большой иммиграции в истории страны. Около $\frac{1}{3}$ прироста населения приходится на долю иммигрантов.

Однако эти данные неточны, потому что не учитывают **нелегальных иммигрантов**. По оценкам Бюро переписи, в 80-е годы чистый приток нелегальных иммигрантов составлял ежегодно около 200 тыс. человек, большинство из которых приехали из Мексики, стран Карибского бассейна и Латинской Америки. Поэтому в 80-е годы довольно часто общее число иммигрантов (легальных и нелегальных) превышало 750 тыс. человек в год. В 90-е годы эта цифра доходила до более 1 млн человек в год.

Несмотря на ежегодный большой приток нелегальных иммигрантов, их общее число в США составляет всего около 3–4 млн человек. Многие из них приехали в США примерно на год, чтобы заработать «кругленькую сумму», а потом вернуться на родину.

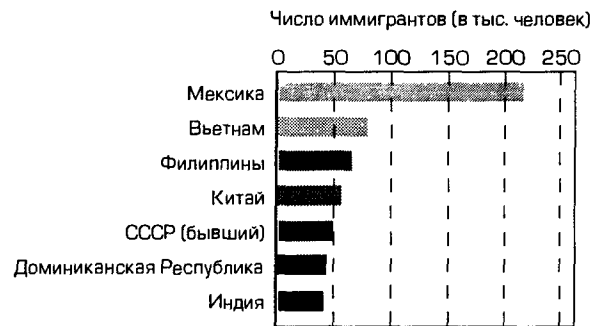
Озабоченность общества проблемами нелегальной иммиграции отразилась в Законе об иммигра-



МЕЖДУНАРОДНЫЙ РАКУРС 36-2

Распределение иммигрантов в США по странам

Более половины всех иммигрантов, приехавших в США в 1992 г., родились в семи странах, перечисленных ниже.



Источник: Statistical Abstract of the United States, 1994.

ционной реформе и иммиграционном контроле (IRCA), который больше известен как закон Симпсона—Родино 1986 г. Этот закон предоставил амнистию и легальный статус не имеющим соответствующих документов лицам, живущим в Соединенных Штатах с 1982 г. В то же время по этому закону работодателям запрещалось брать на работу людей, не имеющих документов. Смысл таких санкций против работодателей заключался в том, чтобы сократить или вообще ликвидировать спрос на нелегальных рабочих и тем самым уменьшить стимулы для въезда в США. Но нелегалы обходили закон, приобретали фальшивые документы, и в результате пришлось признать, что прекратить приток нелегальных иммигрантов не удалось.

По действующему законодательству ежегодно в страну имеют право приезжать 700 тыс. человек. В законе устанавливается, что для воссоединения семей гражданам США разрешается принимать прямых родственников — мужа, жену, детей и родителей. Кроме того, значительно увеличивается число виз, выдаваемых высококвалифицированным специалистам, таким, как научные работники, инженеры и т.п. К тому же 10 тыс. виз предназначаются «богатым» иммигрантам, готовым вложить по меньшей мере 1 млн дол. в экономику США. Совершенно очевидно, что предпочтение отдается иммигрантам, которые могут сделать значительный вклад в развитие американской экономики.

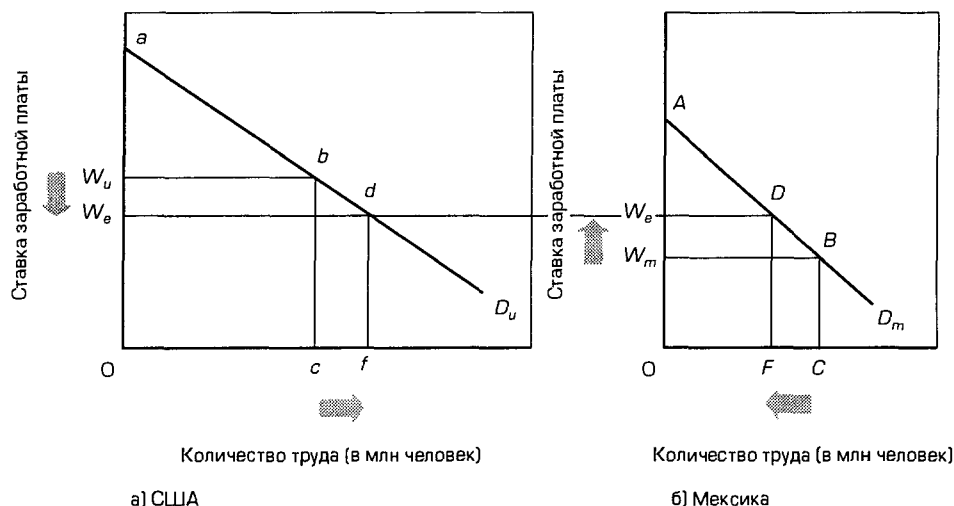


Рисунок 36-4. Простая экономическая схема иммиграции

Миграция рабочей силы в США, страну с высокими доходами, из Мексики, где доходы находятся на низком уровне, увеличит объем ВВП и доходы предпринимателей, а также снизит средний уровень заработной платы в США. В Мексике это приведет к противоположным результатам. Прирост объема американского ВВП $cdbf$ превысит потери объема мексиканского ВВП $FDBC$, следовательно, чистый прирост мирового объема производства увеличится.

Экономические аспекты иммиграции

Можно получить необходимое представление об экономических последствиях иммиграции, используя несколько измененный вариант модели переполнения, относящейся к дискриминации женщин (см. рис. 36-3). Спрос на рабочую силу в США обозначен как D_u на рис. 36-4а, а спрос на рабочую силу в Мексике — как D_m на рис. 36-4б. В США спрос на рабочую силу выше, вероятно, благодаря большему объему капитального оборудования и более передовым технологиям, которые способствуют повышению производительности труда. (Вспомним из гл. 27, что кривая спроса на рабочую силу основана на данных о предельном продукте рабочей силы в денежной форме.) В то же время предположим, что в Мексике не хватает машин и оборудования и технологии не такие сложные, отсюда — и низкий спрос на рабочую силу. Предположим также, что до миграции численность рабочей силы в США и Мексике составляла $0c$ и $0C$ соответственно и что в обеих странах существует полная занятость.

Ставки заработной платы и мировой объем производства. Далее, если мы также допустим, что: 1) миграция не влечет за собой никаких издержек; 2) единственной причиной миграции является разница в заработной плате; 3) ни в той, ни в другой стране законы не препятствуют миграции, — то рабочие из Мексики будут эмигрировать в США до тех пор, пока заработная плата в двух странах не установится на одинаковом уровне W_e . В таком случае $FC (= fc)$

миллионов рабочих эмигрируют из Мексики в США до того, как установится равновесие. Заметим, что хотя в США средний уровень заработной платы упадет с W_u до W_e , но объем ВВП (сумма объемов предельного продукта в денежной форме, созданного рабочей силой) увеличится с $0abc$ до $0adf$. В Мексике средний уровень зарплаты повысится с W_m до W_e , но объем ВВП уменьшится с $0ABC$ до $0ADF$ ⁵. Признавая, что прирост ВВП $cdbf$ в США превышает потери $FDBC$ в Мексике, можно сделать вывод, что реальный объем производства во всем мире увеличился.

Точно так же, как устранение дискриминационных барьеров по расовому и половому признакам увеличивает эффективность экономики в пределах одной страны, устранение законодательных барьеров для международного перелива рабочей силы повышает эффективность экономики во всем мире. Весь мир выигрывает просто потому, что свобода миграции позволяет людям переехать в ту страну, где они могут внести более весомый вклад в мировое производство. Повторяем: миграция дает прирост эффективности экономики. Она позволяет всему миру произвести больший объем продукции при том же объеме ресурсов.

⁵ Что произойдет с фондом заработной платы (ставки заработной платы, умноженные на число работников) в каждой из этих стран, зависит от эластичности спроса на рабочую силу. Если в США спрос на рабочую силу эластичен в диапазоне зарплаты W_uW_e , то абсолютный объем фонда зарплаты увеличится. Напротив, если спрос на рабочую силу неэластичен в диапазоне зарплаты W_uW_e , то абсолютный фонд зарплаты уменьшится. Такая же зависимость общих доходов (зарботков) от эластичности спроса на рабочую силу существует и в Мексике.

Доля в доходе. Наша модель также предполагает, что приток иммигрантов увеличит доходы предприятий или капиталистов в США и уменьшит их в Мексике. Мы только что отмечали, что объем ВВП США до иммиграции был равен $0abc$. Общий фонд заработной платы (ставки заработной платы, умноженные на число работников) составлял $0W_{abc}$. Оставшийся треугольник W_{ab} представляет собой доход бизнеса, или капиталистов. Такие же рассуждения применимы и к Мексике.

Наш анализ показывает, что беспрепятственная иммиграция увеличит доходы бизнеса в США с W_{ab} до W_{ad} , а в Мексике уменьшит с W_{AB} до W_{AD} . Бизнес в США выиграет от иммиграции, а мексиканскому бизнесу эмиграция нанесет ущерб. Мы интуитивно этого и ожидали: США получает «дешевую» рабочую силу, а Мексика ее теряет. Этот вывод совпадает с историческим фактом: американские предприниматели нередко очень активно нанимали иммигрантов.

Усложнения и модификации

Наша модель содержит ряд упрощающих допущений и в то же время не учитывает некоторые важные детали. Поэтому давайте освободимся от некоторых допущений, введем дополнительные факторы и посмотрим, как они повлияют на наши выводы.

1. Издержки миграции. Международный перелив рабочей силы влечет за собой определенные затраты, причем не только явные или непосредственные — на переезд и перевозку вещей в другое место, — но и скрытые издержки, связанные с утратой дохода во время переезда и устройства в принимающей стране. Еще более трудноуловимые издержки связаны с адаптацией к новой культуре, языку, климату и т.д. Потенциальный иммигрант должен взвесить *все издержки* и сравнить их с ожидаемыми выгодами, которые принесет более высокая зарплата в принимающей стране. Если выгоды *превышают* издержки, тогда эмигрировать стоит. Если издержки превышают выгоды, то эмигрировать не следует.

Для схемы, показанной на рис. 36-4, наличие издержек миграции означает, что перелив рабочей силы из Мексики в США *не достигнет* того уровня, при котором произойдет уравнивание заработной платы. Зарплата в США останется более высокой, чем в Мексике. Более того, выигрыш от эмиграции для всего мира уменьшится.

2. Денежные переводы и обратные потоки. Многие эмигранты считают свой переезд временным. Они хотят переехать в более богатую страну, накопить определенную сумму благодаря упорному труду и бережливости, вернуться домой и открыть собственное дело. Пока эмигранты находятся в принимающей стране, они часто делают крупные **денежные**

переводы своим семьям, оставшимся на родине. Это приводит к перераспределению чистой выгоды от миграции между принимающей и отправляющей странами. Денежные переводы мексиканцев, работающих в США, приведут к тому, что *прирост* объема американского ВВП и *потери* мексиканского ВВП будут меньше, чем показано на рис. 36-4.

Текущие **обратные потоки**, то есть возвращение эмигрантов на родину, с течением времени тоже могут изменить соотношение выгод и потерь. Например, если мексиканские рабочие, эмигрировавшие в США, приобретут высокую квалификацию или опыт в области управления, а потом возвратятся домой, их возросший человеческий капитал может внести существенный вклад в экономическое развитие Мексики. Однако опыт показывает, что эмигранты, которые приобретают квалификацию в принимающей стране, не стремятся возвращаться домой. Фактически в 60-е годы США больше других стран выиграли от «утечки мозгов», так как специалисты и высококвалифицированные рабочие покидали Западную Европу и другие страны, привлеченные более высокой зарплатой и более благоприятными возможностями для получения работы в США.

3. Полная занятость против безработицы. Наша модель предполагает полную занятость как в принимающей, так и в отправляющей стране. Мексиканские рабочие бросают низкооплачиваемую работу и почти сразу получают более высокооплачиваемую работу в США. Однако во многих случаях не низкая зарплата «выталкивает» эмигрантов с родины, а хроническая безработица или неполная занятость. Для многих наименее развитых стран характерны перенаселение и избыток рабочей силы; рабочие либо остаются без работы, либо настолько мало заняты, что объем их предельного продукта в денежной форме равен нулю.

Признание этого обстоятельства оказывает влияние на наши рассуждения о прибылях и убытках. Точнее говоря, Мексика *выигрывает* (а не проигрывает!) от эмиграции своих безработных, потому что они не вносят никакого вклада в национальный продукт Мексики и живут на трансфертные платежи за счет других рабочих. Благосостояние остальных мексиканских рабочих увеличится на сумму трансфертных платежей, если безработные эмигрируют в США. Напротив, если мексиканские рабочие-иммигранты не смогут найти работу в США и будут получать средства к существованию в виде трансфертных платежей за счет работающих американцев, то реальные доходы коренных жителей США снизятся.

4. Фискальные аспекты. Какое влияние оказывают иммигранты на налоговые поступления и государственные расходы принимающей страны? Получают ли они государственную помощь и истощают национальную казну? Или, напротив, они вносят в нее чистый вклад?

Опыт подсказывает, что иммигранты реже получают государственную помощь, чем коренное население. Как правило, в США приезжают молодые холостые мужчины, уже получившие довольно хорошее общее и специальное образование. Поэтому они сразу могут начать работать. Кроме того, нелегальные иммигранты вообще стараются не прибегать к государственной помощи, опасаясь, что их обнаружат и депортируют.

Однако по данным последних исследований, с конца 70-х годов ситуация резко изменилась и теперь иммигранты пользуются государственной помощью в процентном отношении больше, чем коренное население. Главную роль в таком повороте событий сыграло изменение структуры потоков иммигрантов, в которых стало меньше квалифицированных рабочих из Европы и больше неквалифицированных рабочих из Азии и Латинской Америки. Вероятно, щедрая благотворительная система привлекает в США неквалифицированных рабочих из некоторых очень бедных стран мира. Кроме того, иммигранты (часто с поддельными документами) теперь лучше информированы о том, как пользоваться американской благотворительной системой. Поэтому в 1992 г. они составляли 11% получателей пособий по Дополнительной программе социального обеспечения (SSI) по сравнению всего лишь с 3,3% в 1982 г. Достаточно спорное Предложение 187, принятое в штате Калифорния в 1994 г., лишает нелегальных иммигрантов права на государственную помощь и государственное образование. (*Ключевой вопрос 11.*)

Краткое повторение 36-4

♦ В настоящее время в США ежегодно разрешается въезжать 700 тыс. иммигрантов, причем предпочтение отдается способным перспективным рабочим, имеющим специальное образование и прошедшим курс профессионального обучения.

♦ Увеличение ВВП, снижение среднего уровня заработной платы и увеличение доходов компаний – вот что приобретает страна, принимающая иммигрантов. Для отправляющей страны последствия имеют противоположный характер.

♦ Экономические последствия иммиграции осложняются такими факторами, как издержки миграции, денежные переводы, обратные потоки иммигрантов, уровень занятости и фискальные проблемы.

Две точки зрения на иммиграцию

В традиционном представлении иммигранты – это молодые, честолюбивые работники, которые собираются использовать благоприятные возможности в США. Они «обречены» на успех, потому что обладают мужеством и решительностью, которые проявились в их готовности порвать с прошлым и улучшить свою жизнь. Своим трудом эти энергичные работники увеличивают предложение товаров и услуг, но в то же время повышают и спрос на товары и услуги, тратя на них свои доходы. Развивается некий благоприятный цикл, который приносит пользу не только иммигрантам, но и экономике в целом. Короче говоря, иммиграция – это двигатель прогресса.

Противоположная точка зрения сводится к тому, что иммиграция является обузой для принимающей страны. Иммигранты конкурируют с коренными жителями на рынке редких видов работ; снижают средний уровень реальной заработной платы и пополняют списки на получение государственных пособий за счет налогоплательщиков. Кроме того, современные высокие уровни легальной и нелегальной иммиграции подрывают представление о США как о стране, где ассимилируются все иммигранты. Разношерстность недавно приехавших иммигрантов якобы угрожает сплоченности США, порождает социальные и расовые конфликты и бросает вызов американской культуре и образу жизни.

РЕЗЮМЕ

1. До 1930-х годов профсоюзное движение развивалось медленно и неравномерно из-за враждебности судов и предпринимателей.

2. С 1886 г. до организации КПП в 1936 г. американское рабочее движение возглавляла АФТ. Ее теоретические постулаты по сути совпадали с позицией Сэмюэля Гомперса, который поддерживал экономический тред-юнионизм, политический нейтралитет и автономию профсоюзов.

3. Профсоюзы стали быстро развиваться в 30-е и 40-е годы. Переход к производственным профсоюзам, начавшийся с образования КПП в 1936 г., был важным фактором этого развития. Такое же важное значение имели законы в защиту трудящихся, которые были приняты федеральным правительством в 30-х годах.

4. Закон Норриса–Лагардиа 1932 г. отменил «желтые обязательства» и резко ограничил исполь-

Опыт подсказывает, что иммигранты реже получают государственную помощь, чем коренное население. Как правило, в США приезжают молодые холостые мужчины, уже получившие довольно хорошее общее и специальное образование. Поэтому они сразу могут начать работать. Кроме того, нелегальные иммигранты вообще стараются не прибегать к государственной помощи, опасаясь, что их обнаружат и депортируют.

Однако по данным последних исследований, с конца 70-х годов ситуация резко изменилась и теперь иммигранты пользуются государственной помощью в процентном отношении больше, чем коренное население. Главную роль в таком повороте событий сыграло изменение структуры потоков иммигрантов, в которых стало меньше квалифицированных рабочих из Европы и больше неквалифицированных рабочих из Азии и Латинской Америки. Вероятно, щедрая благотворительная система привлекает в США неквалифицированных рабочих из некоторых очень бедных стран мира. Кроме того, иммигранты (часто с поддельными документами) теперь лучше информированы о том, как пользоваться американской благотворительной системой. Поэтому в 1992 г. они составляли 11% получателей пособий по Дополнительной программе социального обеспечения (SSI) по сравнению всего лишь с 3,3% в 1982 г. Достаточно спорное Предложение 187, принятое в штате Калифорния в 1994 г., лишает нелегальных иммигрантов права на государственную помощь и государственное образование. (*Ключевой вопрос 11.*)

Краткое повторение 36-4

♦ В настоящее время в США ежегодно разрешается въезжать 700 тыс. иммигрантов, причем предпочтение отдается способным перспективным рабочим, имеющим специальное образование и прошедшим курс профессионального обучения.

♦ Увеличение ВВП, снижение среднего уровня заработной платы и увеличение доходов компаний — вот что приобретает страна, принимающая иммигрантов. Для отправляющей страны последствия имеют противоположный характер.

♦ Экономические последствия иммиграции осложняются такими факторами, как издержки миграции, денежные переводы, обратные потоки иммигрантов, уровень занятости и фискальные проблемы.

Две точки зрения на иммиграцию

В традиционном представлении иммигранты — это молодые, честолюбивые работники, которые собираются использовать благоприятные возможности в США. Они «обречены» на успех, потому что обладают мужеством и решительностью, которые проявились в их готовности порвать с прошлым и улучшить свою жизнь. Своим трудом эти энергичные работники увеличивают предложение товаров и услуг, но в то же время повышают и спрос на товары и услуги, тратя на них свои доходы. Развивается некий благоприятный цикл, который приносит пользу не только иммигрантам, но и экономике в целом. Короче говоря, иммиграция — это двигатель прогресса.

Противоположная точка зрения сводится к тому, что иммиграция является обузой для принимающей страны. Иммигранты конкурируют с коренными жителями на рынке редких видов работ; снижают средний уровень реальной заработной платы и пополняют списки на получение государственных пособий за счет налогоплательщиков. Кроме того, современные высокие уровни легальной и нелегальной иммиграции подрывают представление о США как о стране, где ассимилируются все иммигранты. Разношерстность недавно приехавших иммигрантов якобы угрожает сплоченности США, порождает социальные и расовые конфликты и бросает вызов американской культуре и образу жизни.

РЕЗЮМЕ

1. До 1930-х годов профсоюзное движение развивалось медленно и неравномерно из-за враждебности судов и предпринимателей.

2. С 1886 г. до организации КПП в 1936 г. американское рабочее движение возглавляла АФТ. Ее теоретические постулаты по сути совпадали с позицией Сэмюэля Гомперса, который поддерживал экономический тред-юнионизм, политический нейтралитет и автономию профсоюзов.

3. Профсоюзы стали быстро развиваться в 30-е и 40-е годы. Переход к производственным профсоюзам, начавшийся с образования КПП в 1936 г., был важным фактором этого развития. Такое же важное значение имели законы в защиту трудящихся, которые были приняты федеральным правительством в 30-х годах.

4. Закон Норриса-Лагардиа 1932 г. отменил «желтые обязательства» и резко ограничил исполь-

ПОСЛЕДНИЙ ШТРИХ

РАСОВАЯ ДИСКРИМИНАЦИЯ
В ПРОФЕССИОНАЛЬНОМ БАСКЕТБОЛЕ?

Хотя в Национальной баскетбольной ассоциации (NBA) чернокожие игроки зарабатывают больше белых, исследователи установили, что в оплате труда чернокожих игроков существует дискриминация.

При поверхностном взгляде в Национальной баскетбольной ассоциации нет никакой расовой дискриминации. Почти $\frac{4}{5}$ всех игроков в NBA — чернокожие. Команды в высшей степени сплоченные. В NBA больше чернокожих тренеров, чем в любом другом профессиональном виде спорта. Многие из самых высокооплачиваемых игроков — чернокожие. Необработанные данные о заработках в 1985–1986 гг. свидетельствуют о том, что черные игроки получали на 10 620 дол. больше (на 2,7%), чем белые.

Тем не менее последние исследования показывают, что дискриминация все-таки существует. Шерер и Кан* сопоставили необработанные данные о зарплате за 1985–1986 гг. с различными показателями эффективности (производительности) игрока, такими, как количество спортивных сезонов, число игр, в которых он участвовал в каждом сезоне, рейтинг, процент забитых голов, удары по мячу, передачи в каждой игре и т.д. Эти показатели у чернокожих

игроков оказались выше, чем у белых. Устанавливая соответствие между производительностью и зарплатой, Шерер и Кан пришли к выводу, что чернокожие игроки зарабатывают на 80 тыс. дол., или на 20%, меньше белых.

Какова причина этой дискриминации? Шерер и Кан отвергают предположение о том, что причина кроется в расистском подходе со стороны владельцев команды. Отказываясь от талантливых черных игроков, расистски настроенные хозяева получают менее результативные команды, их доходы и стоимость франшиз уменьшается. Кроме того, тот факт, что команды NBA — в высшей степени сплоченные, свидетельствует о том, что товарищи по команде (белые игроки) не являются источником дискриминации. Шерер и Кан обнаружили, что дискриминация в NBA исходит от зрителей (болельщиков). Исследования показывают, что количество зрителей баскетбола возрастает с увеличением числа белых игроков в команде. В частности, по их оценкам, доход команды может увеличиться на каждого дополнительного белого игрока от 115 тыс. до 131 тыс. дол. в сезон. Шерер и Кан полагают, что и белые игроки, и хозяева команды выиграют, удовлетворяя желание болельщиков видеть на поле белых игроков. Они приходят к следующему выводу: «Пока болельщики предпочитают видеть белых игроков, команды, ориентирующиеся на получение прибыли, будут проводить дискриминацию в оплате труда»**.

* Sherer P.D. and Kahn L.M. Racial Differences in Professional Basketball Players' Compensation // Journal of Labor Economics. January, 1988. P. 4D–61.

** Ibid. P. 60.

зование судебных предписаний в трудовых спорах. Закон Вагнера 1935 г. — «Великая хартия вольностей» для трудящихся — гарантировал рабочим право на организацию и заключение коллективных договоров с администрацией.

5. Закон Тафта–Хартли 1947 г. ограничил власть профсоюзов: а) запретил определенные «нечестные действия» со стороны профсоюзов; б) разрешил штатам вводить запрет на деятельность «профсоюзных» предприятий с помощью законов о праве на труд; в) определил процедуру урегулирования вопроса о забастовках, угрожающих здоровью и благополучию нации.

6. Закон Ландрума–Гриффина 1959 г. был направлен на регулирование внутрипрофсоюзной жизни, особенно вопросов, связанных с денежными средствами профсоюзов и отношениями между профсоюзом и его членами.

7. С середины 50-х годов профсоюзное движение в США переживало относительный спад. Некоторые специалисты по экономике труда относят его на счет изменений в структуре национального производства и демографическом составе рабочей силы, которые не способствовали росту профсоюзов. Как утверж-

дают другие, предприниматели, убедившись в том, что объединение рабочих в профсоюзы приводит к уменьшению прибылей, стали более активно агитировать их не вступать в профсоюз.

8. Работники и администрация «сосуществуют» в соответствии с условиями коллективных договоров. Такие трудовые соглашения включают четыре основных раздела: а) статус профсоюза и prerogatives администрации; б) размеры заработной платы и продолжительность рабочего дня; в) трудовой стаж и гарантии занятости; г) процедура урегулирования трудовых споров.

9. В настоящее время зарплата членов профсоюза на 15% выше заработной платы нечленов профсоюза, выполняющих такую же работу. Вряд ли можно считать, что профсоюзы в состоянии поднять средний уровень реальной зарплаты всех трудящихся.

10. Существуют разногласия по поводу того, позитивным или негативным является воздействие профсоюзов на эффективность размещения трудовых ресурсов и производительность. Те, кто считает влияние профсоюзов отрицательным, ссылаются на: а) неэффективность, связанную с практи-

кой сохранения численности рабочей силы независимо от потребности в ней и с установленными профсоюзами правилами работы; б) потерю продукта из-за забастовок; в) нерациональное размещение трудовых ресурсов вследствие получения членами профсоюза преимуществ в зарплате. Сторонники противоположной точки зрения считают, что: а) благодаря эффекту шока требования профсоюзов увеличить зарплату ускоряют технический прогресс и механизацию производственных процессов; б) в качестве коллективного голоса профсоюзы способствуют повышению производительности, уменьшая текучесть рабочей силы; в) серьезные гарантии занятости, предоставляемые членам профсоюза, усиливают их готовность передать свои профессиональные навыки менее опытным рабочим.

11. Те, кто считает, что профсоюзы увеличивают неравенство доходов, утверждают следующее: а) благодаря объединению рабочих в профсоюзы растет зарплата их членов, но снижается зарплата нечленов профсоюза; б) самые сильные профсоюзы объединяют высокооплачиваемых квалифицированных рабочих, а профсоюзы, объединяющие низкоопла-

чиваемых неквалифицированных рабочих, относительно слабее. Другие экономисты полагают, что профсоюзы способствуют усилению равенства доходов как внутри фирмы, так и между фирмами.

12. Доходы чернокожих и представителей других национальных меньшинств ниже, чем доходы белых, а доходы женщин ниже доходов мужчин. Эти различия отчасти связаны с дискриминацией в оплате труда, при найме на работу, в сфере человеческого капитала и профессиональной сфере.

13. Модель переполнения применительно к профессиональной сегрегации показывает, как белые мужчины могут получать более высокую зарплату за счет чернокожих и женщин. Модель также показывает, что дискриминация влечет за собой чистые потери в ВВП.

14. Простой анализ предложения и спроса показывает, что миграция из бедной страны в богатую: а) увеличивает национальный доход; б) снижает средний уровень заработной платы; в) увеличивает доходы бизнеса в принимающей стране. Для отправляющей страны последствия будут противоположными, но можно предположить, что в мире в целом общий выпуск продукции увеличивается.

ТЕРМИНЫ И ПОНЯТИЯ

«Желтое обязательство» (*yellow-dog contract*)

Судебное предписание (*injunction*)

Американская федерация труда (АФТ)

(*American Federation of Labor (AFL)*)

Экономический тред-юнионизм

(*business unionism*)

Цеховой профсоюз (*craft unions*)

Закон Норриса—Лагардиа 1932 г.

(*Norris-La Guardia Act of 1932*)

Закон Вагнера 1935 г. (*Wagner Act of 1935*)

Национальное управление по трудовым отношениям

(*National Labor Relations Board, NLRB*)

Конгресс производственных профсоюзов (КПП)

(*Congress of Industrial Organizations, CIO*)

Производственный тред-юнионизм

(*industrial unionism*)

Закон Тафта—Хартли 1947 г.

(*Taft-Hartley Act of 1947*)

Забастовки по поводу прав и обязанностей

(*jurisdictional strikes*)

Вторичные бойкоты (*secondary boycotts*)

Забастовки солидарности

(*sympathy strikes*)

Вымогательство (*featherbedding*)

«Открытое» предприятие (*open shop*)

«Закрытое» предприятие (*closed shop*)

«Профсоюзное» предприятие (*union shop*)

Законы о праве на труд (*right-to-work laws*)

Закон Ландрума—Гриффина 1959 г.

(*Landrum-Griffin Act of 1959*)

Гипотеза структурных изменений и гипотеза

оппозиции со стороны администрации

(*structural-change and managerial-opposition hypotheses*)

Дополнительные выплаты (*fringe benefits*)

Трудовой стаж (*seniority*)

Коллективный голос (*collective voice*)

Механизм добровольного увольнения

и механизм устных контактов

(*exit and voice mechanisms*)

Дискриминация в оплате труда, при найме

на работу, в сфере человеческого капитала,

на рабочих местах (*wage, employment,*

human-capital, and occupational discrimination)

Профессиональная сегрегация

(*occupational segregation*)

Доктрина сравнимой ценности

(*compare worth doctrine*)

Легальные и нелегальные иммигранты

(*legal and illegal immigrants*)

Закон Симпсона—Родио 1986 г.

(*Simpson-Rodino Act of 1986*)

Денежный перевод (*remittances*)

Обратные потоки (*backflows*)

ВОПРОСЫ И УЧЕБНЫЕ ЗАДАНИЯ

1. Ключевой вопрос. *Кратко опишите фазы подавления, поддержки и вмешательства, которые прошло американское рабочее движение.*

2. Считается, что закон Тафта—Хартли был принят для достижения трех главных целей: а) восстановления равенства возможностей при заключении коллективных договоров между рабочими и администрацией для сохранения мира на производстве; б) защиты третьих лиц, которые не имеют непосредственного отношения к спору между рабочими и администрацией; в) защиты прав отдельных рабочих в их отношениях с профсоюзами. Рассмотрите положения закона, описанные в данной главе, и свяжите каждое положение с этими тремя главными целями.

3. Опираясь на гипотезы структурных изменений и оппозиции со стороны администрации, объясните относительный спад в американском профсоюзном движении. Какое объяснение, по вашему мнению, более убедительно?

4. Представьте себя руководителем недавно организованного местного профсоюза, который впервые будет вести переговоры с работодателем. Составьте список тех пунктов, которые вы обязательно хотите включить в трудовое соглашение. Исходя из экономической ситуации, существующей в данный момент, объясните, какие доводы вы приведете в поддержку ваших требований о повышении заработной платы? Укажите почему.

5. Как оценивается размер надбавки к зарплате членов профсоюза? Объясните следующее утверждение: «Хотя члены профсоюза получают более высокую зарплату, чем рабочие, не входящие в профсоюз, профсоюзам не удалось поднять среднюю реальную зарплату всех американских рабочих».

6. Прокомментируйте следующие утверждения:

а. «Ограничивая администрацию в принятии решений, профсоюзы сдерживают рост эффективности и производительности».

б. «Как «коллективный голос» профсоюзы способствуют повышению производительности, сокращая текучесть рабочей силы, воздействуя на эффективность управления и увеличивая гарантии для рабочих».

7. Ключевой вопрос. *«Любое повышение зарплаты членам профсоюза влечет за собой обязательные издержки для общества. Эти издержки заключаются в уменьшении эффективности размещения трудовых ресурсов». Поясните смысл этого утверждения. Вы с ним согласны?»*

8. Опишите различные методы, при помощи которых профсоюзы могли бы изменить распределение доходов. Дайте оценку утверждению: «Проф-

союзы претендуют на роль поборников равенства, но в результате их деятельности неравенство доходов среди американских рабочих усиливается».

9. Сравните экономическое положение белых и цветных и объясните существующую разницу. Выделите различные виды экономической дискриминации. Учитывая все вышесказанное, как вы считаете, приводит ли неравенство доходов к сокращению системы образования и профессиональной подготовки в США или способствует ее расширению?

10. Ключевой вопрос. *Используя простой анализ предложения и спроса, объясните воздействие профессиональной сегрегации на относительные ставки заработной платы и доходы мужчин и женщин. Кто выигрывает и кто проигрывает в результате отмены профессиональной сегрегации? Что получает общество в целом — чистые выгоды или убытки? «Разница в зарплате мужчин и женщин — это признак не дискриминации, а скорее различий в трудовом стаже и способности принимать рациональные решения, касающиеся образования и профессиональной подготовки». Вы с этим согласны?»*

11. Ключевой вопрос. *Используйте простой анализ предложения и спроса для определения потерь и преимуществ, связанных с миграцией населения из бедной страны в богатую страну. Объясните, как на ваш ответ повлияет: а) безработица; б) возврат денег на родину иммигранта; в) возвращение иммигрантов в свою страну; г) личные качества иммигрантов. Предположим, что иммигрант — это действительно высококвалифицированный работник. Существует ли тогда реальное оправдание взимания налогов с эмигрантов?»*

12. Вы одобряете свободное перемещение рабочей силы внутри США? Готовы ли вы одобрить изменение структуры рабочей силы в мировом масштабе?

13. Дайте оценку следующему утверждению: «Если депортировать 1 млн нелегальных иммигрантов из США, то общий уровень безработицы в США снизится на 1 млн человек».

14. Почему американские профсоюзы возражали против Североамериканского соглашения о свободной торговле (НАФТА), которое направлено на ликвидацию торговых барьеров между США, Мексикой и Канадой?

15. («Последний штрих».) В Национальной баскетбольной ассоциации чернокожие игроки имеют численное преимущество и получают более высокую среднюю зарплату, чем белые. Как можно доказать, что дискриминация в оплате труда чернокожих игроков существует? Какова причина этой дискриминации?

ЧАСТЬ ВОСЬМАЯ

**Международная
экономика
и
мировая экономика**



НАФТА, ГАТТ, торговый дефицит по отношению к Японии. Курсы обмена, демпинг, Европейский союз. МВФ, нетарифные торговые барьеры. Официальные резервы, страны «Большой семерки», валютная интервенция. Перетекание капитала, «утечка мозгов», рубль.

Люди по всему миру говорят на языке международной экономики — по телевидению, в газетах, в офисах, в магазинах и на профсоюзных собраниях. «Иностранный» язык? Вовсе нет. Если вы читали главу 6, то теперь справитесь с материалом глав с 37 по 40.

Эта глава основана на материале главы 6, но в ней более глубоко анализируются международная торговля и протекционизм. Во-первых, мы рассмотрим наиболее заметные факты, относящиеся к мировой торговле. Во-вторых, более подробно изучим, каким образом международная специализация, основанная на сравнительном преимуществе, может быть взаимно выгодной для участвующих в ней наций. В-третьих, мы используем анализ спроса и предложения для исследования равновесных цен и объема экспорта и импорта. В-четвертых, изучим экономическое влияние торговых барьеров, таких, как тарифы и квоты на импорт. В-пятых, критически оценим аргументы в пользу протекционизма. Наконец, мы обсудим издержки протекционизма и противоречия в международной торговле.

ФАКТЫ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ

В главе 6 мы рассматривали некоторые положения, касающиеся международной торговли. Давайте сделаем их обзор и рассмотрим несколько новых.

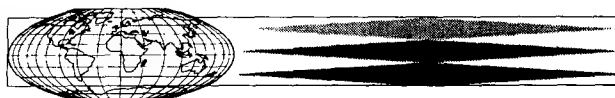
1. Американский экспорт товаров и услуг составляет от 11 до 13% ВВП. У многих других стран доля экспорта выше: Нидерланды — 52%, Германия — 27, Новая Зеландия — 33, Канада — 30% (см. табл. 6-1).

2. США — ведущая страна мира по объему экспорта и импорта. В настоящее время американский экспорт составляет около $\frac{1}{8}$ мирового экспорта по

сравнению с $\frac{1}{3}$ в 1947 г. Германия, Япония, Франция и Великобритания следуют за США в списке крупнейших по объему экспортеров товаров (см. «Международный ракурс» 6-1).

3. С 1965 г. американские экспорт и импорт увеличились по объему и более чем удвоились, если считать их как долю ВВП (см. рис. 6-1).

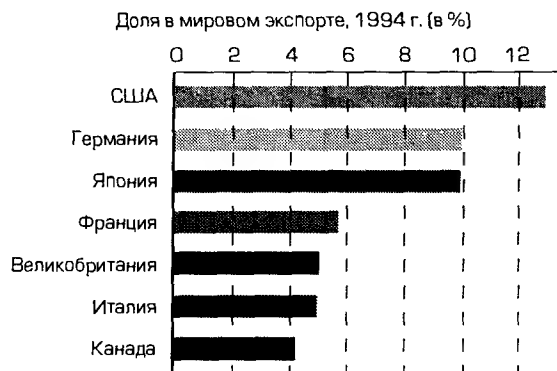
4. В 1994 г. США имели торговый дефицит в 133 млрд дол., то есть импорт товаров превышал экспорт на эту величину. Но в том же году американский экспорт услуг превышал их импорт на 57 млрд дол. Таким образом, как мы увидим в главе 38 (табл. 38-1), торговый дефицит товаров и услуг равнялся 76 млрд дол.



МЕЖДУНАРОДНЫЙ РАКУРС 37-1

Доля некоторых стран в мировом экспорте

США имеют наибольшую долю мирового экспорта, затем следуют Германия и Япония. Семь крупнейших экспортеров обеспечивают около 50% мирового экспорта.



Источник: Организация экономического сотрудничества и развития.

5. Основной экспорт американских товаров составляют химикаты, компьютеры, потребительские товары длительного пользования и самолеты. Основные статьи импорта — автомобили, нефть, компьютеры и одежда (см. табл. 6-2).

6. Как и другие промышленно развитые страны, Америка импортирует те же категории товаров, что и экспортирует, например автомобили, компьютеры, химикаты, полупроводники и телекоммуникационное оборудование (см. табл. 6-2).

7. Большая часть экспорта и импорта США приходится на торговлю с другими промышленно развитыми странами, в частности с Канадой, странами Западной Европы и Японией (см. табл. 6-3).

8. Улучшение транспортных и коммуникационных технологий, снижение тарифов и мирные взаимоотношения между большинством промышленно развитых стран способствовали расширению мировой торговли после второй мировой войны.

9. Хотя в торговле все еще преобладают США, Япония и западноевропейские страны, несколько новых «игроков» значительно активизировали свою деятельность («Международный ракурс» 37-1). Четыре «азиатских тигра» — Гонконг, Сингапур, Южная Корея и Тайвань — увеличили свою долю в мировой торговле с 3% в 1972 г. до почти 10% в настоящее время. В качестве нового участника междуна-

родной торговли появился Китай, а распад коммунистической системы привел к тому, что страны Восточной Европы и Россия ищут новых международных торговых партнеров.

10. Международная торговля в последнее время стала центром международной политики. Примерами являются Североамериканское соглашение о свободной торговле (НАФТА), результаты переговоров по Генеральному соглашению о тарифах и торговле (ГАТТ), переговоры между США и Японией о сокращении американского торгового дефицита при торговле с Японией.

Имея в виду эти факты, давайте посмотрим более пристально на экономику международной торговли.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОСНОВА ТОРГОВЛИ

В главе 6 мы видели, что международная торговля является средством, с помощью которого страны могут развивать специализацию, повышать эффективность использования своих ресурсов и таким образом увеличивать общий объем выпуска. Суверенные государства, как и отдельные лица и регионы страны, могут выиграть за счет специализации на изделиях, которые они могут производить с наибольшей относительной эффективностью, и последующего их обмена на товары, которые они не в состоянии сами эффективно производить. Подобные объяснения причин торговли вполне корректны, но необходимо некоторые вопросы рассмотреть более детально. В основе углубленного исследования вопроса «Почему страны торгуют?» лежат два обстоятельства.

1. Экономические ресурсы — природные, человеческие, инвестиционные — распределяются между странами мира крайне неравномерно; страны существенно различаются по своей обеспеченности экономическими ресурсами.

2. Эффективное производство различных товаров требует различных технологий или комбинации ресурсов.

Характер и взаимодействие этих двух обстоятельств можно легко проиллюстрировать. Например, Япония обладает многочисленной и хорошо образованной рабочей силой; квалифицированный труд стоит дешево, поскольку имеется в изобилии. В связи с этим Япония способна эффективно производить (с низкими издержками) разнообразные товары, для изготовления которых требуется большое количество квалифицированного труда. Фотокамеры, радиоприемники и видеомagnetофоны — это лишь некоторые примеры подобных **трудоемких товаров**.

Напротив, Австралия обладает обширными земельными угодьями, но недостаточными людскими

ресурсами и капиталом и поэтому может дешево производить такие «землеемкие» товары, как пшеница, шерсть, мясо. Бразилия имеет плодородные почвы, тропический климат, там выпадает большое количество осадков, в изобилии имеется неквалифицированный труд, то есть существует все необходимое для производства дешевого кофе.

Промышленно развитые страны находятся в лучшем стратегическом положении в плане производства разнообразных **капиталоемких товаров**, например автомобилей, сельскохозяйственного оборудования, машин и химикатов.

Экономическая эффективность, с которой страны способны производить различные товары, может изменяться со временем. Сдвиги в распределении ресурсов и технологии могут приводить к сдвигам в относительной эффективности производства товаров в различных странах. Например, за последние 50 лет в Южной Корее существенно повысилось качество рабочей силы и значительно увеличился совокупный объем основных фондов. Поэтому Южная Корея, экспортировавшая полвека назад преимущественно сельскохозяйственные товары и сырье, теперь вывозит в большом количестве изделия обрабатывающей промышленности. Точно так же новые технологии, которые способствовали развитию производства синтетических волокон и искусственного каучука, радикально изменили структуру ресурсов, необходимых для изготовления этих товаров, и таким образом повысили относительную эффективность их производства.

По мере эволюции национальных экономик могут изменяться количество и качество рабочей силы, объем и состав капитала, возникать новые технологии. Могут претерпеть изменения даже масштабы и качество земельных и природных ресур-

сов. По мере того как происходят эти изменения, относительная эффективность, с которой страны производят различные товары, также изменяется.

СРАВНИТЕЛЬНОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО: ГРАФИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ

То, что мы сейчас обсудили, подразумевает применение принципа сравнительного преимущества, обсуждавшегося в главе 6. Давайте снова рассмотрим этот принцип, используя графический анализ.

Две изолированные страны

Предположим, что мировая экономика состоит только из двух стран, например США и Бразилии. Допустим, что каждая из них способна производить как пшеницу, так и кофе, но с различной степенью экономической эффективности. Допустим также, что кривые внутренних производственных возможностей США и Бразилии в производстве кофе и пшеницы соответствуют изображенным на рис. 37-1а и 37-1б. Выделим две характерные черты этих кривых.

1. Постоянные издержки. Мы намеренно изобразили кривые в виде прямых линий, в отличие от кривых вогнутого типа, отображающих границы производственных возможностей (см. гл. 2). Это означает, что в действительности мы подменили закон возрастающих издержек предположением о постоянных издержках. Такое упрощение облегчит для нас обсуждение вопроса и не повлияет на качество анализа и выводов. Позже мы рассмотрим влияние более реалистичного предположения о растущих издержках.

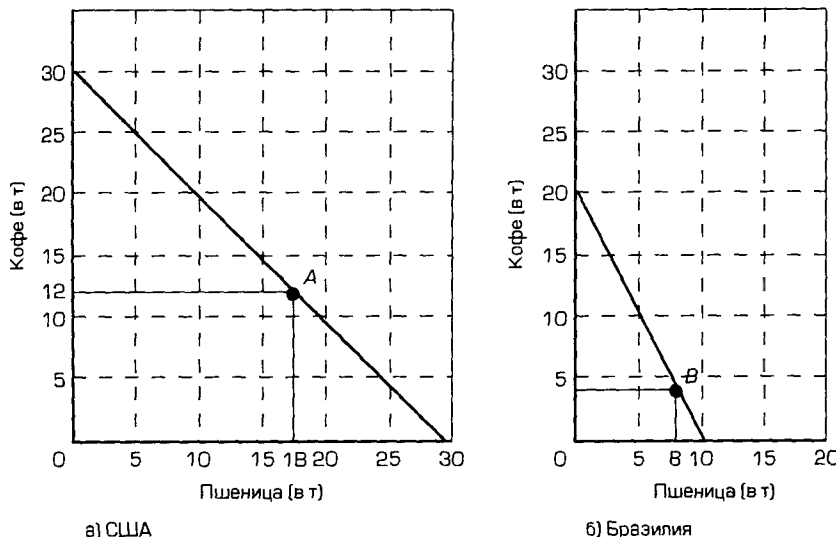


Рисунок 37-1. Производственные возможности США и Бразилии

Прямые производственных возможностей показывают объемы кофе и зерна, которые могут быть произведены в США (рис. а) и Бразилии (рис. б). Производственные возможности обеих стран представлены в виде прямых, поскольку предполагается, что издержки производства постоянны. Различия в соотношении издержек производства — $1W=1C$ для США и $1W=2C$ для Бразилии — проявляются в различных углах наклона двух прямых.

2. Различия в издержках. Прямые производственных возможностей США и Бразилии не совпадают, что связано с различиями в структуре ресурсов и уровнях технологического прогресса. Другими словами, издержки производства пшеницы и кофе в двух странах разные.

США. На рис. 37-1а показано, что при предположении полной занятости США могут увеличить выпуск пшеницы на 30 т, отказавшись от выпуска 30 т кофе. Другими словами, наклон прямой производственных возможностей составляет -1 ($-1/1$); это означает, что за каждую «приносимую в жертву» тонну кофе можно получить тонну пшеницы. То есть в США соотношение обмена внутри страны, или **соотношение издержек**, для данных двух продуктов составляет 1 т пшеницы за 1 т кофе (или $1W = 1C$). По сути дела, в США можно «обменять» тонну пшеницы на тонну кофе путем переброски ресурсов из производства пшеницы в производство кофе. Наше предположение о постоянных издержках означает, что этот коэффициент обмена справедлив для всех возможных сдвигов на графике производственных возможностей США.

Бразилия. Прямая производственных возможностей Бразилии на рис. 37-1б раскрывает другое соотношение обмена или издержек. Бразилия должна пожертвовать 20 т кофе для того, чтобы получить 10 т пшеницы. Таким образом, наклон прямой производственных возможностей составляет -2 ($-2/1$). Это означает, что в Бразилии соотношение внутренних издержек для двух товаров составляет 1 т пшеницы к 2 т кофе (или $1W = 2C$).

Самообеспеченность. Если экономики США и Бразилии закрыты и самостоятельно удовлетворяют свои потребности в необходимых товарах, то каждая из стран должна выбрать определенную структуру производства в соответствии с графиком своих производственных возможностей. Предположим, что точка *А* на рис. 37-1а соответствует оптимальному выпуску продукции в США. Оптимальная структура выпуска — 18 т пшеницы и 12 т кофе — устанавливается с помощью рыночного механизма. Предположим, что оптимальной структурой выпуска продукции для Бразилии является 8 т пшеницы

и 4 т кофе, что показано точкой *В* на рис. 37-1б. Этот выбор также отражен в столбце (1) табл. 37-1.

Сравнительные преимущества как ориентир для специализации

При различиях в соотношениях издержек способ определения того, по каким продуктам следует развивать специализацию в США и Бразилии, заключается в использовании **принципа сравнительных преимуществ**, гласящего, что *совокупный объем выпуска продукции будет наибольшим тогда, когда каждый товар будет производиться той страной, в которой ниже вмененные издержки*. Проиллюстрируем это на примере. В США издержки ниже для пшеницы, то есть США должны отказаться лишь от 1 т кофе, чтобы произвести 1 т пшеницы, в то время как Бразилия, чтобы произвести 1 т пшеницы, должна отказаться от производства 2 т кофе. Таким образом, *Соединенные Штаты обладают сравнительным (стоимостным) преимуществом в производстве пшеницы и должны специализироваться именно на нем*. Мировая экономика (США и Бразилия) явно неэкономично расходует свои ресурсы, если определенный продукт (пшеница) изготавливается производителем с высокими издержками (Бразилией), тогда как он мог бы выпускаться производителем с низкими издержками (США). Если Бразилия станет выращивать пшеницу, то это означает, что мировая экономика должна будет отказаться от большего количества кофе, чем необходимо для получения тонны пшеницы.

Вмененные издержки производства кофе ниже у Бразилии, то есть Бразилия должна пожертвовать только $1/2$ т пшеницы для производства 1 т кофе, в то время как США должны отказаться от 1 т пшеницы, чтобы произвести 1 т кофе. *Бразилия обладает сравнительным преимуществом в производстве кофе, и поэтому ей следует специализироваться на нем*. Опять-таки мировые ресурсы не будут рационально использованы, если кофе станет изготавливать производитель с высокими издержками (США), а не производитель с низкими издержками (Бразилия). Если бы США производили кофе, то мировой экономике пришлось бы отказаться от большего

Таблица 37-1. Международная специализация в соответствии с принципом сравнительного преимущества и выигрыш от торговли

Страна	(1) Объем выпуска до специализации	(2) Объем выпуска после специализации	(3) Объем экспорта (-) и импорта (+)	(4) Объем выпуска после торговли	(5) = (4) - (1) Выигрыш от специализации и торговли
США	18 т пшеницы 12 т кофе	30 т пшеницы 0 т кофе	-10 т пшеницы +15 т кофе	20 т пшеницы 15 т кофе	2 т пшеницы 3 т кофе
Бразилия	8 т пшеницы 4 т кофе	0 т пшеницы 20 т кофе	+10 т пшеницы -15 т кофе	10 т пшеницы 5 т кофе	2 т пшеницы 1 т кофе

количества пшеницы, чем это необходимо для получения каждой тонны кофе. *Рациональное ведение хозяйства — использование определенного количества ограниченных ресурсов для получения наибольшего совокупного объема выпуска — требует, чтобы любой конкретный товар производился той страной, у которой ниже вмененные издержки или, другими словами, которая располагает сравнительными преимуществами.* В нашем примере США следует производить пшеницу, а Бразилии — кофе.

Данные, представленные в столбце (2) табл. 37-1, показывают, что специализация производства в соответствии с принципом сравнительных преимуществ в действительности позволяет всему миру получить больший объем выпуска продукции при заданных объемах ресурсов. Специализируясь целиком на пшенице, США могут выращивать 30 т пшеницы и вообще не заниматься производством кофе. Точно так же, специализируясь полностью на кофе, Бразилия может произвести 20 т кофе и не выращивать пшеницу. Отметим, что мир в этом случае получит больше пшеницы (30 т по сравнению с 26 т (18 т + 8 т)) и больше кофе (20 т по сравнению с 16 т (12 т + 4 т)), чем в условиях самообеспечения или неспециализированного производства.

Условия торговли

Однако потребители в обеих странах захотят иметь как кофе, так и пшеницу. Специализация порождает потребность в торговле или обмене этими двумя продуктами. Каковы будут условия торговли? В каком меновом отношении США и Бразилия станут торговать пшеницей и кофе?

Поскольку в США $1W = 1C$, то они должны получить *больше* 1 т кофе за каждую тонну экспортируемой пшеницы. В противном случае США не выиграют от экспорта пшеницы в обмен на бразильский кофе. Другими словами, США должны получить лучшую цену (больше кофе) за свою пшеницу на мировых рынках, по сравнению с тем, что они получили бы внутри страны, или же торговля не будет выгодной.

Аналогично этому, поскольку для Бразилии $1W = 2C$, она должна иметь возможность получать 1 т пшеницы, экспортируя *менее* 2 т кофе. Бразилия должна иметь возможность платить более низкую цену за пшеницу на мировых рынках, чем внутри страны. В противном случае она не пожелает участвовать в международной торговле. Таким образом, можно быть уверенным, что коэффициент международного обмена, или условия торговли, будет находиться где-то между

$1W = 1C$ (для США)

и

$1W = 2C$ (для Бразилии).

Но где точнее будет находиться фактический коэффициент мирового обмена? Коэффициент обмена, или условия торговли, определяет, каким образом выгоды от международной торговли распределяются между двумя странами. Конечно, США отдадут предпочтение уровню, близкому к $1W = 2C$, например $1W = 1\frac{3}{4}C$. Американцы хотят получить больше кофе за каждую тонну пшеницы, которую они экспортируют. Точно так же для Бразилии будет желательным уровень, близкий к $1W = 1C$, например $1W = 1\frac{1}{4}C$. Бразилия стремится отдать как можно меньше кофе за каждую тонну пшеницы, которую она получает в обмен.

Коэффициент обмена, который располагается между верхним и нижним пределами, зависит от соотношения мирового спроса на эти два товара и их предложения. Если совокупный мировой спрос на кофе ниже его предложения, а спрос на пшеницу значительно выше предложения, то цена на кофе будет низкой, а цена на пшеницу — высокой. Коэффициент обмена в этом случае устанавливается близким к $1W = 2C$, которому отдают предпочтение США. При обратном соотношении мирового спроса и предложения коэффициент установится близко к уровню $1W = 1C$, наиболее благоприятному для Бразилии. Мы рассмотрим равновесие мировых цен позже в этой главе.

Выигрыш от торговли

Условимся, что международный обменный коэффициент, или условия торговли, в действительности составляет $1W = 1\frac{1}{2}C$. Торговля на таких условиях позволяет ввести в анализ (дополнительно к прямой производственных возможностей) **прямую торговых возможностей**. Это видно из рис. 37-2 (*Ключевой график*). Так же как прямая производственных возможностей показывает варианты выбора, которыми в условиях полной занятости располагает экономика при наращивании производства одного продукта за счет переброски ресурсов, использовавшихся в производстве другого продукта, прямая торговых возможностей показывает варианты выбора, которые имеются у страны при специализации на одном продукте и его обмене (экспорте) для получения другого продукта. На рис. 37-2 показаны прямые торговых возможностей; при этом предполагается, что обе страны специализируются в соответствии со своими сравнительными преимуществами, и поэтому США производят только пшеницу (точка W на рис. 37-2а), а Бразилия — только кофе (точка c на рис. 37-2б).

Возможность выбора Теперь США не скованы прямой внутренних производственных возможностей и не должны жертвовать производством 1 т пшеницы за каждую тонну кофе, как это случилось бы,

если бы они продвигались вверх по прямой производственных возможностей от точки W . Отныне посредством торговли с Бразилией США могут получить, продвигаясь по прямой WC , $1\frac{1}{2}$ т кофе за каждую тонну пшеницы, экспортируемую в Бразилию, пока Бразилия будет экспортировать кофе. Линия WC' показывает, что торговый коэффициент равен $1W = 1\frac{1}{2}C$.

Точно так же Бразилия, вместо того чтобы двигаться от точки c вниз по прямой своих внутренних производственных возможностей и вынужденно жертвовать производством 2 т кофе за каждую тонну пшеницы, теперь может экспортировать лишь $1\frac{1}{2}$ т кофе за каждую тонну пшеницы, двигаясь вниз по прямой sw' своих торговых возможностей.

Специализация и торговля привели к появлению нового соотношения обмена пшеницы и кофе, которое представлено прямой торговых возможностей страны. Это новое соотношение является более совершенным для обеих стран по сравнению с соотношением обмена в условиях самообеспечения, показанного прямыми производственных возможностей каждой из стран. Специализируясь на пшенице и обменивая ее на бразильский кофе, США могут получить *более* 1 т кофе за 1 т пшеницы. Таким же образом, специализируясь на кофе и обменивая его на американскую пшеницу, Бразилия может получить 1 т пшеницы *менее* чем за 2 т кофе.

Приращение выпуска. Специализируясь в соответствии со сравнительными преимуществами и обменивая результаты своей специализации на продукты, самообеспечение которыми менее эффективно, и США, и Бразилия могут добиться такого уровня выпуска пшеницы и кофе, который превосходит их производственные возможности. *Специализация, основанная на использовании принципа сравнительных преимуществ, способствует более эффективному размещению мировых ресурсов и увеличению выпуска как пшеницы, так и кофе, а потому выгодна и США, и Бразилии.*

Предположим, что при условии торговли $1W = 1\frac{1}{2}C$ США экспортируют 10 т пшеницы в Бразилию, а Бразилия, в свою очередь, вывозит 15 т кофе в США. Каким образом соотносятся новые объемы пшеницы и кофе, которыми теперь располагают две страны, с оптимальной структурой продукции, которая существовала до специализации и торговли? Точка A на рис. 37-2а напоминает нам, что США первоначально остановили свой выбор на 18 т пшеницы и 12 т кофе. Теперь, производя только пшеницу в объеме 30 т и затем обменивая 10 т пшеницы на 15 т кофе, США получают в свое распоряжение 20 т пшеницы и 15 т кофе. Новое, более совершенное сочетание пшеницы и кофе

показано точкой A' . По сравнению с показателями, имевшимися до введения в анализ торговли, а именно 18 т пшеницы и 12 т кофе, **выигрыш от торговли** для США составит 2 т пшеницы и 3 т кофе. Аналогичным образом предположим, что оптимальная структура выпуска продукции в Бразилии до специализации и торговли — 4 т кофе и 8 т пшеницы (точка B). Теперь, специализируясь на кофе, то есть производя только кофе в объеме 20 т, Бразилия может достигнуть сочетания 5 т кофе и 10 т пшеницы за счет экспорта 15 т своего кофе в обмен на 10 т американской пшеницы. Эта новая ситуация показана точкой B' на рис. 37-2б. Для Бразилии выигрыш от торговли составляет 1 т кофе и 2 т пшеницы.

В результате специализации и торговли обе страны имеют большее количество каждого вида продуктов. Эти показатели сведены воедино в табл. 37-1, которая заслуживает внимательного изучения.

Тот факт, что точки A' и B' отражают более совершенную ситуацию по сравнению с точками A и B , необычайно важен. Вспомните из главы 2, что любая страна может выйти за пределы своих производственных возможностей лишь за счет: 1) увеличения количества и совершенствования качества своих ресурсов; 2) использования результатов технического прогресса. Теперь найден третий способ — международная торговля, с помощью которой страна в состоянии преодолеть узкие масштабы производства, ограниченные прямой производственных возможностей. Эффект международной специализации и торговли сравним с обладанием большими объемами лучших по качеству ресурсов или с внедрением усовершенствованной техники и технологии.

Растущие издержки

Стараясь как можно яснее сформулировать принципы, лежащие в основе международной торговли, мы прибегли к ряду упрощающих допущений. Для того чтобы не быть многословными, мы намеренно ограничились двумя продуктами и двумя странами. Однако примеры, включающие большее количество стран и продуктов, приводят к аналогичным выводам. При этом предположение о постоянных издержках является более существенным упрощением. Поэтому сделаем здесь остановку, с тем чтобы отметить важное значение растущих издержек (составляющих вогнутую кривую производственных возможностей) для нашего анализа.

Предположим, что, как и в предыдущем примере с постоянными издержками, США и Бразилия занимают такие положения на прямых своих производственных возможностей, что соотношения издержек первоначально составляют соответственно

КЛЮЧЕВОЙ ГРАФИК

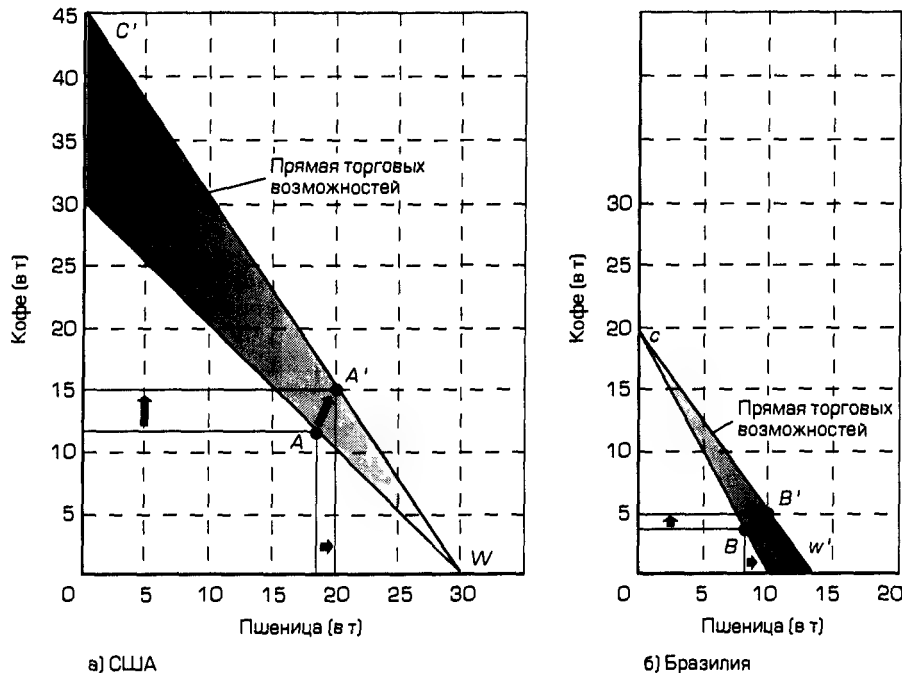


Рисунок 37-2. Прямые торговых возможностей и выигрыш от торговли

Используя преимущества международной специализации и торговли, США и Бразилия могут превзойти объемы выпуска, определяемые прямыми их внутренними производственными возможностями. Например, США могут передвинуться от точки А на прямой внутренних производственных возможностей до точки А' на прямой торговых возможностей. Точно так же Бразилия может переместиться из точки В в точку В'.

$1W = 1C$ и $1W = 2C$. Как и прежде, сравнительные преимущества указывают на то, что США должны специализироваться на производстве пшеницы, а Бразилия — на производстве кофе. Но теперь, по мере расширения в США производства пшеницы, соотношение их издержек $1W = 1C$ будет падать, то есть им понадобится пожертвовать более чем 1 т кофе для получения дополнительно 1 т пшеницы. Ресурсы уже полностью не взаимозаменяемы для альтернативного использования, как это подразумевалось в случае с постоянными издержками. Для расширения производства пшеницы в США приходится использовать все менее и менее подходящие ресурсы. А это ведет к росту издержек — отказу от выпуска все большего и большего количества кофе за каждую дополнительную тонну пшеницы.

Точно так же Бразилия, начиная с положения $1W = 2C$, расширяет выпуск кофе. Однако постепенно обнаруживается, что соотношение издержек

$1W = 2C$ начинает расти. Отказ от выпуска тонны пшеницы высвобождает ресурсы, достаточные для производства менее чем 2 т кофе, ибо эти переброшенные ресурсы меньше подходят для выпуска кофе.

Отсюда следует, что по мере того как соотношение издержек для США будет падать с $1W = 1C$, а для Бразилии — увеличиваться с $1W = 2C$, будет достигнута точка, при которой соотношение издержек в двух странах сравняется, к примеру на уровне $1W = 1\frac{1}{2}C$. В этой ситуации определяющие основания для углубления специализации и торговли — различие в соотношении издержек — исчерпают себя, и дальнейшая специализация поэтому будет экономически нецелесообразной. И самое главное, эта точка выравнивания соотношений издержек может быть достигнута, если США продолжают производить небольшое количество кофе наряду с пшеницей, а Бразилия продолжает выращивать немного пшеницы наряду с кофе. *Первостепенный по*

важности эффект растущих издержек заключается в том, что они ставят границы специализации. По этой причине нередко продукция, произведенная внутри страны, напрямую конкурирует с аналогичной или точно такой же импортной продукцией. (Ключевой вопрос 4.)

Еще раз о свободной торговле

На современном языке вопрос о свободной торговле сводится к следующему убедительному выводу. Благодаря свободной торговле, базирующейся на принципе сравнительных издержек, мировая экономика может достигнуть более эффективного размещения ресурсов и более высокого уровня материального благосостояния. Структура ресурсов и уровень технологических знаний каждой страны различны. Следовательно, каждая страна может производить определенные товары с разными реальными издержками. Каждая страна должна производить те товары, издержки производства которых относительно ниже издержек в других странах, и обменивать товары, на которых она специализируется, на продукты, издержки производства которых в стране выше относительно других стран. Если каждая страна будет поступать таким образом, мир может в полной степени использовать преимущества географической и человеческой специализации. То есть мир — и каждая свободно торгующая страна — может получить больший реальный доход от использования того объема ресурсов, которыми они располагают. Протекционизм — барьеры на пути свободной торговли — уменьшает или сводит на нет выгоды от специализации. Если страны не могут свободно торговать, они должны перебросить ресурсы с эффективного (с низкими издержками) их использования на неэффективное в целях удовлетворения своих разнообразных потребностей.

Побочная выгода от свободной торговли заключается в том, что последняя стимулирует конкуренцию и ограничивает монополию. Возросшая конкуренция иностранных фирм заставляет местные фирмы переходить к производственным технологиям с наиболее низкими издержками. Это также вынуждает их вводить новшества и внедрять достижения технического прогресса, повышая качество продукции и используя новые методы производства, и таким образом содействовать экономическому росту. Свободная торговля предоставляет потребителям возможность выбора из более широкого ассортимента продукции. Причины, по которым следует отдать предпочтение свободной торговле, в сущности, те же, по которым необходимо стимулировать конкуренцию. Поэтому большинство экономистов оценивают свободную торговлю как экономически обоснованное явление.

Краткое повторение 37-1

♦ Международная торговля становится все более важной для США и других стран мира.

♦ Международная торговля позволяет странам специализироваться, увеличивать производительность своих ресурсов и получать больший объем продукции.

♦ Сравнительное преимущество означает, что суммарное мировое производство будет наибольшим, когда каждый товар будет производиться той страной, которая имеет наименьшие внутренние альтернативные издержки.

♦ Специализация стран отнюдь не завершена, поскольку альтернативные издержки возрастают по мере увеличения производства определенного продукта.

АНАЛИЗ СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ ДЛЯ ЭКСПОРТА И ИМПОРТА

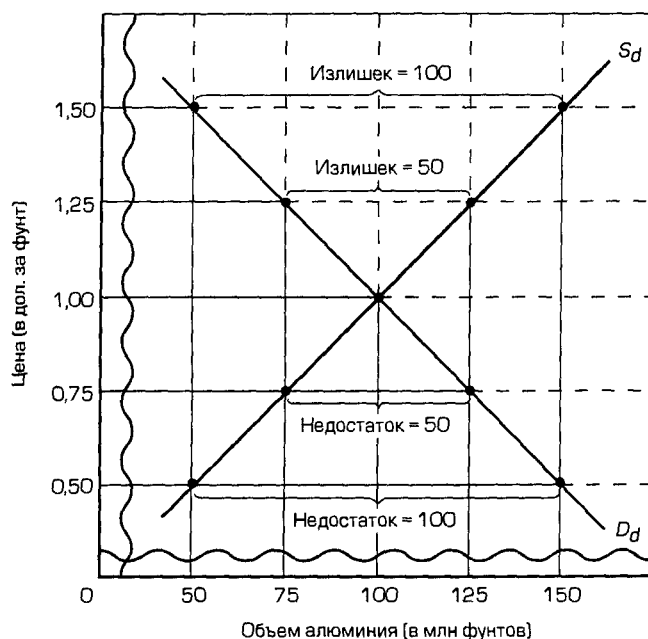
Анализ спроса и предложения помогает нам понять, каким способом определяются равновесные цены и объемы экспорта и импорта. Количество товара или услуги, которые страна собирается экспортировать или импортировать, зависит от разницы между равновесной мировой ценой и внутренней ценой. Равновесная **мировая цена** является результатом взаимодействия **мирового** спроса и предложения; это цена, которая соответствует равновесному глобальному спросу и предложению. Равновесная **внутренняя цена** определяется **внутренним** спросом и предложением; это цена, которая установилась бы в закрытой экономике, не имеющей международной торговли. При этой цене в стране не будет ни избытка, ни недостатка товара или услуги.

Из-за наличия сравнительного преимущества внутренние цены *не обязательно* равны равновесным мировым ценам. Когда экономики открыты для международной торговли, различия между мировыми и внутренними ценами образуют основу для экспорта и импорта. Давайте рассмотрим международное влияние этих ценовых различий в упрощенном мире, состоящем из двух наций.

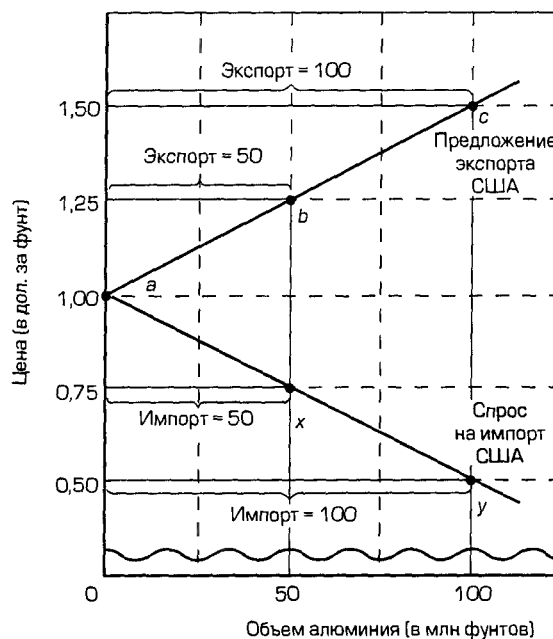
Спрос и предложение в США

Предположим, что мир состоит только из двух стран — США и Канады, каждая из которых производит алюминий. Не существует торговых барьеров в виде тарифов и квот. Для упрощения давайте также проигнорируем транспортные издержки.

На рис. 37-3а показаны кривые спроса и предложения алюминия в США. Пересечение кривых S_d



а) Внутренний рынок алюминия в США



б) Предложение экспорта и спрос на импорт в США

Рисунок 37-3. Предложение экспорта и спрос на импорт в США

На рис. а мировые цены, превышающие внутреннюю цену в 1 дол., приводят к внутренним излишкам алюминия. Как показано на кривой предложения экспорта на рис. б, эти излишки экспортируются. Недостаточный объем алюминия возникает при мировых ценах ниже 1 дол. (рис. а). Этот объем восполняется импортом алюминия (рис. б). Кривая предложения экспорта отражает прямую связь между мировыми ценами и американским экспортом; кривая спроса на импорт отражает обратную связь между мировыми ценами и американским импортом.

и D_d определяет равновесную внутреннюю цену в 1 дол. за фунт и равновесное внутреннее количество в 100 млн фунтов. При цене в 1 дол. нет ни внутренних избытков, ни недостатка алюминия.

Но что происходит в случае, когда экономика США открыта для торговли и мировая цена на алюминий выше или ниже внутренней цены в 1 дол.?

Предложение экспорта США. Если мировая цена на алюминий превышает 1 дол., американские фирмы будут производить более 100 млн фунтов и экспортировать избыток внутренней продукции остальному миру (Канаде). Во-первых, рассмотрим мировую цену в 1,25 дол. Кривая предложения S_d показывает, что американские алюминиевые фирмы будут производить 125 млн фунтов алюминия. Кривая спроса D_d показывает, что по цене 1,25 дол. американцы будут покупать только 75 млн фунтов. В результате образуется внутренний избыток, или избыточное предложение, в 50 млн фунтов. Американские производители будут экспортировать эти 50 млн фунтов по мировой цене 1,25 дол.

А если мировая цена составляет 1,50 дол.? Кривая предложения показывает, что американские

фирмы произведут 150 млн фунтов алюминия, а кривая спроса показывает, что американские потребители купят только 50 млн фунтов. Внутренний избыток, или избыточное предложение, в 100 млн фунтов будет экспортирован.

На рис. 37-3б мы откладываем на горизонтальной оси внутренние излишки — американский экспорт, возникающие при мировых ценах выше внутренней равновесной цены в 1 дол. Когда мировые и внутренние цены равны 1 дол., объем экспорта равен нулю (точка а), то есть нет излишков внутренней продукции для экспорта. Но когда мировая цена составляет 1,25 дол. американские фирмы экспортируют 50 млн фунтов излишков алюминия (точка б). При мировой цене в 1,50 дол. экспортируются внутренние излишки в 100 млн фунтов (точка с).

Имеющая наклон вверх кривая предложения экспорта, найденная путем соединения точек а, б и с, показывает количество алюминия, которое американские производители будут экспортировать при каждом из значений мировой цены, превышающем 1 дол. Подъем кривой вверх указывает на прямую или положительную связь между мировой ценой и

величиной американского экспорта. Когда мировые цены растут по отношению к внутренним, американский экспорт увеличивается.

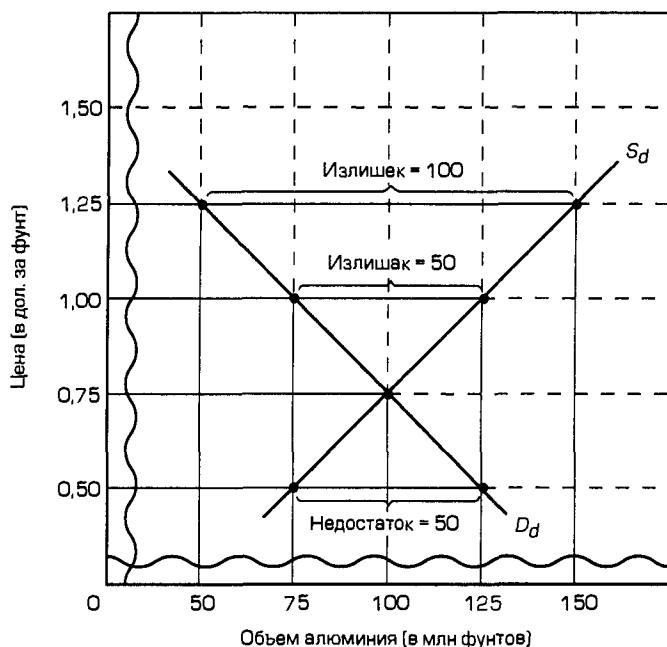
Спрос на импорт в США. Снижение мировых цен ниже 1 дол. на рис. 37-3а приводит к американскому импорту. Рассмотрим мировую цену в 0,75 дол. Из кривой предложения следует, что американские фирмы могут с прибылью производить и продавать внутри страны 75 млн фунтов алюминия. Но по кривой спроса видно, что американцы хотят купить по такой цене 125 млн фунтов. Результат? Внутренняя потребность в 50 млн фунтов. Чтобы удовлетворить эту потребность, в США будет ввезено 50 млн фунтов импортного алюминия.

При более низкой мировой цене в 0,50 дол. американские производители поставят только 50 млн фунтов. Поскольку американские потребители захотят купить 150 млн фунтов, возникнет внутренний недостаток в 100 млн фунтов. Для восполнения недостающего количества в Америку будет импортировано 100 млн фунтов. Таким образом, при мировой цене 0,50 дол. американские фирмы поставляют 50 млн фунтов, а иностранные — 100 млн фунтов.

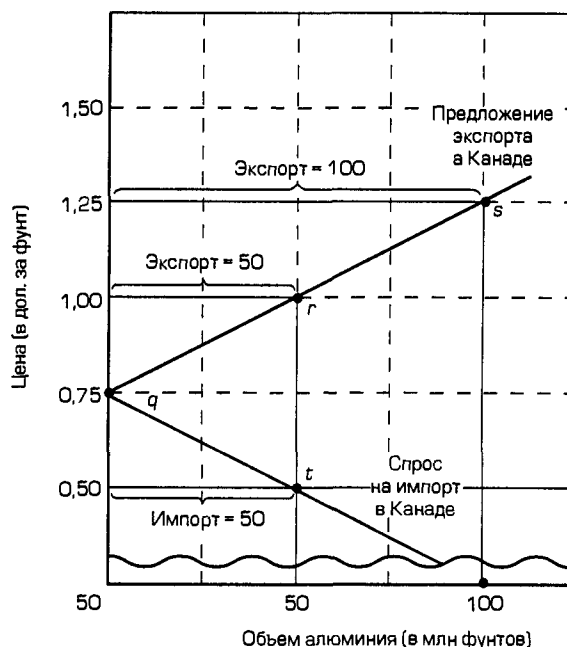
На рис. 37-3б мы изобразили **кривую спроса на импорт** для США. Эта наклоненная вниз кривая показывает объем алюминия, импортируемого при мировых ценах ниже американской внутренней цены в 1 дол. Соотношение между мировыми ценами и импортом обратное, или отрицательное. Внутреннее производство удовлетворит американский спрос при мировой цене в 1 дол.; импорт будет равен нулю (точка *a*). Но при цене 0,75 дол. американцы будут импортировать 50 млн фунтов алюминия (точка *x*); при цене 0,50 дол. они будут импортировать 100 млн фунтов (точка *y*). Соединение точек *a*, *x* и *y* приводит к образованию наклоненной вниз кривой американского спроса на импорт. Когда мировые цены падают по отношению к американским внутренним ценам, американский импорт увеличивается.

Спрос и предложение в Канаде

Теперь на рис. 37-4 мы повторим свой анализ для Канады. (Мы конвертировали цены в канадских долларах в цены в американских долларах с помощью курсов обмена (см. гл. 6 и 38).) Для начала



а) Внутренний рынок алюминия в Канаде



б) Предложение экспорта и спрос на импорт в Канаде

Рисунок 37-4. Предложение экспорта и спрос на импорт в Канаде

На рис. а внутреннее производство алюминия в Канаде превышает внутреннее потребление для всех мировых цен, превышающих внутреннюю цену в 0,75 дол. Эти внутренние излишки приводят к канадскому экспорту (рис. б). Когда внутренняя цена падает ниже 0,75 дол., возникает внутренний недостаток (рис. а) и поток импорта в Канаду (рис. б). Эти взаимоотношения отражаются кривой предложения канадского экспорта и кривой спроса на импорт.

отметим, что внутренние кривые спроса и предложения на алюминий в Канаде дают внутреннюю цену в 0,75 дол., что на 0,25 дол. ниже, чем внутренняя цена в 1 дол. в Америке.

Анализ идентичен. Если мировая цена составляет 0,75 дол., канадцы не экспортируют и не импортируют алюминий (точка *q* на рис. 37-46). При ценах выше 0,75 дол. канадские фирмы будут производить больше алюминия, чем купят канадские потребители. Излишек, или избыточное предложение, алюминия представляет собой канадское предложение экспорта. При мировой цене в 1 дол. Канада будет экспортировать внутренний излишек в 50 млн фунтов (точка *r*). При цене 1,25 дол. она будет экспортировать внутренний излишек в 100 млн фунтов (точка *s*). Поднимающаяся вверх кривая предложения экспорта Канады отражает внутренние излишки и соответственно экспорт, возникающий, когда мировая цена превышает внутреннюю канадскую цену в 0,75 дол.

Внутренний недостаток наблюдается в Канаде при мировых ценах ниже 0,75 дол. При мировой цене 0,50 дол. канадские потребители хотят купить 125 млн фунтов алюминия, но канадские фирмы могут прибыльно производить только 75 млн фунтов. Недостаток, или избыточный спрос, привлекает в Канаду 50 млн фунтов импорта (точка *t* на рис. 37-46). Канадская кривая спроса на импорт показывает внутренний недостаток и, следовательно, канадский импорт, происходящий при мировых ценах на алюминий ниже внутренней канадской цены 0,75 дол.

Равновесная мировая цена, экспорт и импорт

Теперь мы обладаем инструментами для определения равновесной мировой цены на алюминий и равновесных мировых уровней экспорта и импорта. Рис. 37-5 объединяет кривые американского предложения экспорта и спроса на импорт из рис. 37-36 и кривые канадского предложения экспорта и спроса на импорт из рис. 37-46. Две кривые, относящиеся к США, направлены вправо от американской внутренней цены в 1 дол.; две кривые, относящиеся к Канаде, направлены вправо от канадской внутренней цены в 0,75 дол. Международное равновесие для модели с двумя странами находится в точке, в которой кривая спроса на импорт одной страны пересекается с кривой предложения экспорта другой. В данном случае кривая спроса на импорт США пересекается с кривой предложения экспорта Канады в точке *e*. В этой точке мировая цена на алюминий составляет 0,88 дол. Кривая канадского предложения экспорта показывает, что при такой цене Канада будет экспортировать 25 млн фунтов алюминия. Это означает, что США

будут импортировать 25 млн фунтов из Канады, что и показано на кривой американского спроса на импорт. Мировая цена в 0,88 дол. уравнивает величину спроса на импорт и величину предложения экспорта (25 млн фунтов). Эта цена отражает мировой спрос и предложение (Канада и США).

Отметим, что после совершения обмена единая мировая цена в 0,88 дол. установится и в Канаде, и в США. На высококонкурентном рынке может существовать только одна цена на стандартизованный товар. При наличии международной торговли все потребители могут купить фунт алюминия по цене 0,88 дол. и все производители могут продать его по этой цене. Такая мировая цена означает, что канадцы будут платить за алюминий больше при наличии обмена (0,88 дол.), чем при его отсутствии (0,75 дол.). Увеличение канадского выпуска, вызванное обменом, поднимает канадские производственные издержки и, следовательно, цену алюминия в Канаде. Американцы платят за алюминий меньше при наличии обмена (0,88 дол.), чем при его отсутствии (0,75 дол.). Американский выигрыш происходит из канадского сравнительного преимущества по издержкам при производстве алюминия.

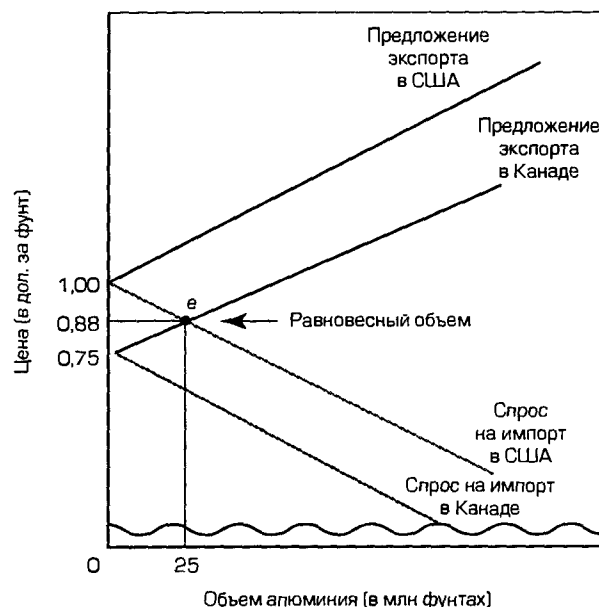


Рисунок 37-5. Равновесная мировая цена и объем экспорта и импорта

В мире, состоящем из двух стран, равновесная мировая цена (0,88 дол.) определяется точкой пересечения кривой предложения экспорта одной страны и кривой спроса на импорт другой. Эта точка пересечения также определяет равновесный объем экспорта и импорта. В данном случае Канада экспортирует 25 млн фунтов алюминия в США.

Почему Канада добровольно пошлет 50 млн фунтов произведенного алюминия в Америку? Производство этой продукции использует редкие канадские ресурсы и поднимает цену алюминия для канадцев. Канадцы хотят экспортировать алюминий в США, потому что они хотят получить возможность, заработав деньги, импортировать другие товары, например компьютерные программы, из США. Канадский экспорт позволяет канадцам приобретать импорт, имеющий для канадцев большую ценность, чем экспортируемый алюминий. Канадский экспорт в Америку финансирует американский экспорт в Канаду. (*Ключевой вопрос б.*)

ТОРГОВЫЕ БАРЬЕРЫ

Какими бы убедительными не были рассуждения в пользу свободной торговли, торговые барьеры все же существуют. Давайте снова взглянем на список препятствий на пути торговли из главы 6 и посмотрим, что мы можем добавить к нему.

1. **Пошлины** являются акцизным налогом на импортные товары; они могут вводиться с целью получения доходов или для защиты.

Фискальные пошлины, как правило, применяются в отношении изделий, которые не производятся внутри страны (например, для США это олово, кофе и бананы). Ставки фискальных пошлин в основном невелики, и их целью является обеспечение федерального бюджета налоговыми поступлениями.

Протекционистские пошлины предназначены для защиты местных производителей от иностранной конкуренции. Хотя протекционистские пошлины, как правило, недостаточно высоки для прекращения импорта иностранных товаров, они все же ставят иностранного производителя в невыгодное конкурентное положение при торговле на внутреннем рынке.

2. С помощью **импортных квот** устанавливаются максимальные объемы товаров, которые могут быть импортированы за какой-то период времени. Часто импортные квоты выступают более эффективным средством сдерживания международной торговли, чем пошлины. Несмотря на высокие пошлины, определенное изделие может импортироваться в относительно больших количествах. Низкие же импортные квоты полностью запрещают импорт товара сверх определенного количества.

3. Под **нетарифными барьерами** понимается система лицензирования, создания неоправданных стандартов качества продукции и его безопасности или просто бюрократические запреты в таможенных процедурах. Так, Япония и европейские страны часто требуют от импортеров получения лицензий. Ограничивая выпуск лицензий, можно эффективно ограничивать импорт.

4. **Добровольные экспортные ограничения** являются относительно новой формой торговых барьеров. В этом случае иностранные фирмы «добровольно» ограничивают объем своего экспорта в определенные страны. Экспортеры дают согласие на добровольные экспортные ограничения (которые аналогичны импортным квотам) в надежде избежать более жестких торговых барьеров. Так, японские автомобилестроители под угрозой введения США более высоких тарифов или низких импортных квот согласились на введение добровольных экспортных ограничений на свой экспорт в США.

Ниже в этой главе мы рассмотрим конкретные аргументы и призывы, оправдывающие протекционизм.

Экономическое влияние тарифов

Мы снова используем анализ спроса и предложения — на этот раз, чтобы исследовать экономическое влияние защитных тарифов. Кривые D_d и S_d на рис. 37-6 показывают внутренние спрос и предложение для продукта, по которому США не имеют относительного преимущества, например видеомагнитофонов. (Пока не обращайте внимание на кривую $S_d + Q$.) При отсутствии мировой торговли

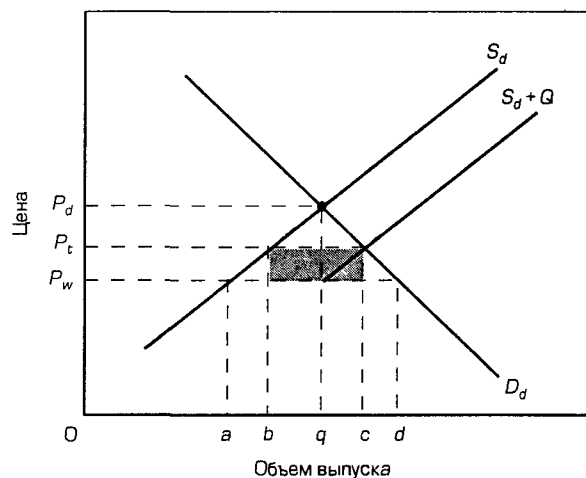


Рисунок 37-6. Экономическое влияние протекционистских тарифов и квот на импорт

Тариф $P_w P_t$ сократит внутреннее потребление с d до c . Внутренние производители будут способны продать больше продукции (b вместо a) по более высокой цене (P_t вместо P_w). Иностранные экспортеры пострадают, потому что продадут меньше продукции (bc вместо ad) в США. Заштрихованный участок показывает сумму тарифов, выплаченных американскими потребителями. Квота на импорт в bc единиц будет оказывать то же влияние, что и тарифы, за одним исключением: сумма, соответствующая заштрихованному участку, перейдет к иностранным производителям, а не в Казначейство США.

внутренняя цена и объем выпуска будут равны P_d и q соответственно.

Предположим теперь, что внутренняя экономика открыта для мировой торговли и японцы, имеющие сравнительное преимущество по видеомангитофонам, начинают продавать их в США. Мы предполагаем, что при наличии свободной торговли внутренняя цена не может отличаться от мировой цены P_w . При цене P_w внутреннее потребление составляет d , а внутреннее производство равно a . Расстояние по горизонтали между кривыми внутреннего спроса и предложения на уровне P_w отражает величину импорта ad . До этого момента наш анализ был аналогичен анализу мировых цен на рис. 37-3.

Прямые последствия. Предположим теперь, что США введут пошлину на каждую единицу импортируемых видеомангитофонов, равную $P_w P_i$. Этот шаг приведет к росту внутренней цены с P_w до P_i и будет иметь целый ряд последствий.

1. Снижение потребления. Потребление видеомангитофонов в США уменьшится с d до c , так как увеличение цены приведет к движению вверх вдоль кривой спроса. Тарифы вынудят потребителей покупать меньше видеомангитофонов; они переведут часть их расходов на менее желательные товары-заменители. Американские потребители явно страдают от введения тарифов, так как они платят на $P_w P_i$ больше за каждую из c единиц, которые они покупают по цене P_i .

2. Увеличение внутреннего выпуска. Американские производители, на которых пошлина не распространяется, получают более высокую цену P_i за единицу товара. Поскольку эта новая цена выше соответствующей цены до введения пошлин, или мировой цены P_w , местная промышленность, производящая видеомангитофоны, поднимется вверх по своей кривой предложения S_d , увеличив масштабы отечественного производства с a до b . Местные производители воспользуются как более высокой ценой, так и увеличившимся объемом продаж. Это объясняет интерес местных производителей в лоббистской деятельности в поддержку протекционистских пошлин. Однако, с точки зрения общества, расширение внутреннего выпуска (на величину ab) отражает тот факт, что пошлина позволила местным производителям магнитофонов перетянуть ресурсы из других, более эффективных отраслей.

3. Уменьшение импорта. От этого пострадают японские производители. Хотя цены продаж видеомангитофонов стали выше на величину $P_w P_i$, эта разница отчисляется правительству США, а не японским производителям! Мировая цена после установления пошлины и, следовательно, поштучный доход японских производителей сохраняются на уровне P_w , в то время как объемы американского импорта (японского экспорта) падают с ad до bc .

4. Доходы от пошлин. Отметим, что заштрихованный прямоугольник в центре рис. 37-6 показывает доходы, которые приносит пошлина. В частности, совокупные доходы от пошлины определяются умножением приходящейся на единицу товара пошлины $P_i P_w$ на количество импортированных видеомангитофонов bc . Эти доходы от пошлины, в сущности, являются перераспределением дохода от потребителя в пользу государства и не оказывают влияния на экономическое благосостояние страны; в результате государство выигрывает то, что теряет потребитель.

Косвенное влияние. Существуют другие, менее заметные последствия введения пошлин, которые выходят за рамки нашей простой модели спроса и предложения. Из-за сократившихся продаж магнитофонов в США Япония теперь получит меньше долларов для закупки американских товаров. То есть в американских экспортных отраслях — отраслях, дающих США сравнительные преимущества, — сократится производство и высвободятся ресурсы. Речь идет о высокоэффективных отраслях, о чем свидетельствуют их сравнительные преимущества и способность продавать товары на мировых рынках.

Пошлины прямо способствуют экспансии относительно неэффективных отраслей, которые не обладают сравнительными преимуществами, и косвенным образом вызывают свертывание относительно эффективных отраслей, имеющих сравнительные преимущества. Это означает, что пошлины служат причиной передислокации ресурсов в неверном направлении. Это не удивительно. Известно, что специализация и не скованная ничем мировая торговля, базирующаяся на сравнительных преимуществах, ведут к эффективному использованию мировых ресурсов и расширению реального объема мирового производства. Цель и последствия протекционистских пошлин — сокращение мировой торговли. Отсюда следует, что помимо своих специфических последствий для потребителей, а также иностранных и местных производителей пошлины сокращают объем реального мирового выпуска.

Экономическое влияние квот

Ранее мы отметили, что квоты на импорт — это легальное ограничение количества определенной продукции, которая может быть импортирована в течение года. Квоты имеют то же экономическое влияние, что и тарифы, с одним заметным различием. В то время как тарифы создают прибыли для правительства США, квоты как бы передают эти прибыли иностранным производителям.

Предположим на рис. 37-6, что вместо введения тарифа $P_w P_i$ на единицу продукции США запретили

импорт японских видеомагнитофонов, превышающий bc единиц. Мы намеренно выбрали размер квоты таким, чтобы он соответствовал импорту при тарифе $P_w P_s$, так что мы сравниваем «эквивалентные» ситуации. В результате введения квоты предложение видеомагнитофонов в США составляет $S_d + Q$. Эта величина состоит из внутреннего предложения плюс постоянное количество bc (равное Q), которое импортеры обеспечат при любой внутренней цене. Кривая предложения $S_d + Q$ не существует ниже цены P_w , поскольку японские производители не будут экспортировать видеомагнитофоны в США при ценах ниже P_w , когда они могут продать их другим странам по мировой рыночной цене P_w .

Большая часть экономических результатов такая же, как и в случае тарифов. Цены на видеомагнитофоны выше (P_s вместо P_w), потому что импорт сокращен с ad до bc . Внутреннее потребление видеомагнитофонов уменьшилось с d до c . Американские производители получили и более высокие цены (P_s вместо P_w), и увеличение продаж (b вместо a).

Разница состоит в том, что увеличение цены $P_w P_s$, выплачиваемое американскими потребителями за импорт bc , — заштрихованный участок — не попадает в Казначейство США в виде тарифных (налоговых) поступлений, а уходит к японским фирмам, которые приобрели права продавать видеомагнитофоны в США. Для американцев тарифы дают лучший экономический результат, чем квоты, при прочих равных условиях. Тарифы создают государственные поступления, которые могут быть использованы для снижения других налогов или финансирования производства общественных товаров и услуг, которые пойдут на пользу американцам. В противоположность этому более высокие цены, создаваемые квотами на импорт, приводят к дополнительным поступлениям в пользу иностранных производителей.

В начале 80-х годов американская автомобильная промышленность при поддержке своих рабочих успешно лоббировала введение квоты на импорт японских автомобилей. Японское правительство, в свою очередь, распределило эту квоту среди производителей автомобилей. Ограниченное предложение японских автомобилей на американском рынке позволило японским производителям увеличить свои цены и, следовательно, свои прибыли. Американские квоты на импорт в действительности обеспечили японских производителей автомобилей соглашением типа картеля, которое увеличило их прибыли. Когда в середине 80-х годов американские квоты на импорт были отменены, японское правительство заменило их собственной системой экспортных квот для японских производителей автомобилей. (Ключевой вопрос 7.)

ДОВОДЫ В ПОЛЬЗУ ПРОТЕКЦИОНИЗМА: КРИТИЧЕСКИЙ ОБЗОР

Хотя в учебных аудиториях преобладают защитники свободной торговли, в залах Конгресса иногда доминируют протекционисты. Какие аргументы приводят протекционисты для оправдания торговых барьеров? Насколько весомы эти аргументы?

Необходимость обеспечения обороны

Аргумент этот скорее имеет военно-политический, чем экономический характер: протекционистские пошлины нужны для сохранения и усиления отраслей, выпускающих стратегические товары и материалы, которые необходимы для обороны или ведения войны. Утверждается, что в нестабильном мире военно-политические цели (самообеспеченность) должны брать верх над экономическими (эффективность размещения мировых ресурсов).

Усиление национальной безопасности, с одной стороны, и ослабление производственной эффективности, с другой, сопровождаются перераспределением ресурсов в пользу стратегических отраслей. К сожалению, объективного критерия для оценки относительных издержек и выгод этого процесса не существует. Экономист может только привлечь внимание к тому факту, что введение пошлин для усиления обороноспособности связано с некоторыми экономическими издержками.

Хотя и можно согласиться с тем, что импорт систем наведения ракет из Китая будет не лучшей идеей, однако доводы в пользу самообеспеченности заслуживают самой серьезной критики. Вероятно, практически любая отрасль прямо или косвенно вносит свой вклад в национальную безопасность.

Можно ли назвать отрасль, которая не внесла хоть небольшой вклад в победу во второй мировой войне? Но даже если отбросить эти критические замечания, неужели нет более совершенных, чем пошлины, средств для обеспечения необходимой мощи стратегических отраслей? Достижение самообеспеченности с помощью пошлин порождает издержки в форме более высоких внутренних цен на продукцию защищенных отраслей. Издержки возросшей обороноспособности распределяются в обязательном порядке между теми потребителями, которые покупают продукцию этих отраслей. Практически все экономисты соглашаются с тем, что прямые субсидии стратегическим отраслям, финансируемые из общих налоговых поступлений, повлекли бы за собой более равномерное распределение этих издержек.

Увеличение внутренней занятости

Лозунг «Спасайте американские рабочие места!», используемый в защиту пошлин, становится все более модным по мере того, как экономика приближается к спаду. Его истоки коренятся в макроанализе. Совокупные расходы в открытой экономике состоят из потребительских расходов (C), капиталовложений (I_g), государственных расходов (G), чистого экспорта (X_n). Чистый экспорт равен разности между экспортом (X) и импортом (M). Увеличение совокупных расходов в результате сокращения импорта (M) окажет стимулирующее воздействие на экономическое развитие, поскольку повлечет за собой резкий рост доходов и занятости. Но такая политика имеет серьезные недостатки.

1. Сокращение рабочих мест при импорте. Увеличение импорта приводит к сокращению некоторого числа рабочих мест в Америке, но в то же время создает рабочие места в других странах. Импорт способствовал ликвидации в последние годы части рабочих мест в американской сталелитейной и текстильной промышленности. Но возникли другие виды деятельности, связанные, например, с торговлей автомобилями «хонда» и импортным электронным оборудованием. Таким образом, хотя импортные ограничения изменяют структуру занятости, они в действительности могут лишь незначительно либо вообще не влиять на уровень занятости.

2. Обманчивость объединения. Очевидно, что все страны не могут одновременно добиться успеха при введении импортных ограничений. Экспорт одной страны является импортом для другой. В той же степени, в какой превышение экспорта над импортом, достигнутое одной страной, может стимулировать ее экономику, избыток импорта над экспортом в экономике другой страны обостряет проблему безработицы. Нет ничего удивительного в том, что введение пошлин и импортных квот в целях достижения полной занятости в стране называется политической «разорой соседа». С ее помощью внутренние проблемы страны решаются за счет разорения торговых партнеров.

3. Ответные действия. Страны, пострадавшие от пошлин и квот, вероятно, предпримут ответные действия, вызывая новое повышение торговых барьеров, которые в конце концов задушат торговлю до такой степени, что всем странам станет хуже. Неудивительно, что закон о пошлинах Смута — Холли 1930 г., который установил наиболее высокие пошлины, когда-либо действовавшие в США, больно ударил по стране. Этот закон о пошлинах, вместо того чтобы стимулировать американскую экономику, только спровоцировал серию ответных ограничений со стороны пострадавших стран. Эта «торговая война» вызвала дальнейшее сокращение

международной торговли и снизила доходы и уровень занятости во всех странах. По мнению одного из наиболее выдающихся американских экспертов по международной торговле:

«“Торговая война”, при которой страны ограничивают экспорт, пытаясь достичь иллюзорного преимущества, не похожа на настоящую войну. С одной стороны, никого не убивают. С другой стороны, в отличие от реальных войн, почти невозможно кому-либо выиграть, поскольку, когда страна устанавливает торговые барьеры, основными проигравшими оказываются не иностранные экспортеры, а жители самой страны. В результате “торговая война” похожа на конфликт, в котором каждая страна использует большую часть своих боеприпасов, чтобы “прострелить самой себе ногу”»¹.

4. Долгосрочная обратная связь. В долгосрочном плане превышение экспорта над импортом в качестве средства стимулирования внутренней занятости обречено на неудачу. Следует помнить, что именно благодаря американскому импорту иностранные государства зарабатывают доллары, на которые они покупают товары американского экспорта. В долгосрочном плане, для того чтобы экспортировать, страна должна импортировать. Следовательно, долгосрочная цель заключается совсем не в том, чтобы увеличить внутреннюю занятость, а в том, чтобы в лучшем случае переместить рабочих из экспортных отраслей в защищенные отрасли, ориентирующиеся на внутренний рынок. Это перемещение приводит к менее эффективному размещению ресурсов.

Итак, утверждать, что пошлины увеличивают чистый экспорт и поэтому создают новые рабочие места, — значит толкать на ложный путь.

«Общая занятость в экономике определяется внутренними условиями и макроэкономическими мерами регулирования, а не существованием торговых барьеров и не масштабами торговли. В США за время нынешнего экономического подъема [1982–1990 гг.] в условиях внешнеторгового дефицита и сравнительно открытого рынка было создано около 15 млн рабочих мест. В то же самое время в Европейском сообществе (ЕС), несмотря на активное сальдо баланса внешней торговли, практически не было создано никаких дополнительных рабочих мест. Одинаковый уровень занятости может быть достигнут как при полном отсутствии свободной торговли, так и при ее наличии. Однако на деле без внешней торговли стране в экономическом плане будет хуже, поскольку ей придется выбросить на ветер часть своих производственных возможностей, а именно способность переводить избыточные товары в другие товары благодаря внешней торговле»².

¹ Krugman P. *Peddling Prosperity*. New York: W. W. Norton & Co., 1994. P. 287.

² *Economic Report of the President*, 1988. P. 131.

Диверсификация ради стабильности

Высокоспециализированные экономики, например нефтяная экономика Саудовской Аравии или ориентированное на производство сахара народное хозяйство Кубы, сильно зависят от международных рынков. Войны, циклические колебания, негативные изменения в структуре промышленности вызывают крупномасштабные и зачастую болезненные процессы перестройки таких экономических систем. Отсюда якобы следует, что пошлины и квоты необходимы в этих странах для стимулирования промышленной диверсификации и, как следствие, уменьшения зависимости от конъюнктуры на мировых рынках одного или двух видов продукции. Это поможет оградить внутреннюю экономику от влияния международных политических событий, спада производства за рубежом, случайных колебаний спроса на один или два конкретных товара и их предложения, таким образом обеспечив большую внутреннюю стабильность.

В изложенном выше есть доля истины. Но имеются также серьезные ограничения и недостатки.

1. Этот аргумент слабо или вообще не относится к США и другим развитым странам.

2. Экономические издержки диверсификации могут быть значительными; например, в монокультурных экономиках обрабатывающая промышленность может оказаться крайне неэффективной.

Защита новых отраслей

Часто считают, что защитные пошлины необходимы для того, чтобы дать возможность утвердиться новым отраслям отечественной промышленности. Временная защита новых национальных фирм от жесткой конкуренции более зрелых и поэтому на текущий момент более эффективных иностранных фирм позволяет зарождающимся фирмам окрепнуть и стать эффективными производителями.

Этот аргумент в пользу протекционизма зиждется на сомнительном возражении против свободной торговли. Возражение заключается в том, что при наличии зрелой иностранной конкуренции ни у одной отрасли не было, да никогда и не будет, возможности для осуществления долгосрочных мер, направленных на расширение производства и повышение эффективности. Защита новых отраслей с помощью пошлин поможет скорректировать неправильное размещение мировых ресурсов, которое исторически сформировалось из-за различий в уровнях экономического развития отечественной и иностранной промышленности.

Контраргументы. Хотя такая позиция логически верна, необходимо сделать следующие оговорки.

1. Подобные аргументы не имеют отношения к промышленно развитым странам, таким, как США.

2. В менее развитых странах очень сложно определить, какая из отраслей является тем «новорожденным», который способен достичь экономической зрелости и поэтому заслуживает защиты.

3. Протекционистские пошлины могут не исчезнуть и скорее склонны сохраняться, даже когда стадия зрелости будет достигнута. Наконец, большинство экономистов считают, что если нарождающимся отраслям требуется помощь, то для этого существуют более приемлемые способы, чем пошлины. Прямые субсидии, например, обладают тем преимуществом, что они более открыто показывают, какой отрасли оказывается помощь и в какой степени.

Стратегическая торговая политика. В последние годы аргумент, касающийся отрасли, только становящейся на ноги, в развитых экономиках модифицировался в другую форму. Утверждается, что правительству следует использовать торговые барьеры для снижения риска при разработке новой продукции отечественными фирмами, особенно продукции, использующей новейшую технологию. Фирмы, защищенные от иностранной конкуренции, могут расти более быстро и достигать большего эффекта масштаба, чем незащищенные иностранные конкуренты. Защищенные фирмы могут постепенно начать преобладать на мировых рынках из-за более низких издержек. Предполагается, что доминирование на мировых рынках позволит отечественным фирмам вернуть высокие прибыли в свою страну. Эти прибыли будут превосходить убытки, связанные с торговыми барьерами. Кроме того, специализация в высокотехнологичной отрасли может оказаться полезной, так как технический прогресс, достигнутый в одной из отечественных отраслей, часто может быть применен в других отраслях.

В частности, Японию и Южную Корею обвиняли в использовании этой формы стратегической торговой политики. Проблема с такой стратегией и аргументом в пользу тарифов состоит в том, что страны, оказавшиеся в невыгодном положении в результате стратегической торговой политики, имеют тенденцию отвечать введением собственных тарифов. Результатом может быть повышение тарифов по всему миру, сокращение мировой торговли и потеря выигрыша от специализации и обмена.

Защита от демпинга

Считается, что тарифы необходимы также для защиты американских фирм от иностранных производителей, которые сбывают на американском рынке свою избыточную продукцию по демпинговым ценам ниже ее себестоимости. Существуют две причины, почему иностранные фирмы могут быть заинтересованы в продаже своих товаров по ценам ниже себестоимости.

1. **Подавление конкурентов.** Фирмы могут использовать демпинг для подавления американских конку-

рентов, захвата монопольного положения и последующего повышения цен. Долгосрочные экономические прибыли, полученные в результате применения этой стратегии, могут более чем превысить потери от демпинга.

2. Ценовая дискриминация. Демпинг может являться сложной формой ценовой дискриминации — назначения разных цен разным клиентам. В целях максимизации своих прибылей иностранный продавец может принять решение о реализации продукции по высоким ценам на монополизированном внутреннем рынке и сбросе избыточной продукции по низким ценам в США. Избыточные объемы выпуска могут быть необходимы для снижения издержек на единицу продукции при крупномасштабном производстве.

В связи с тем, что демпинг вызывает обоснованную озабоченность, в соответствии с американским торговым законодательством он запрещен. В тех случаях, когда демпинг имеет место и наносит ущерб американским фирмам, федеральное правительство вводит «антидемпинговые пошлины» на соответствующие товары. Однако в сравнении с общим объемом импортируемых в США товаров зарегистрированных случаев применения демпинга немного. Поэтому демпинг не может являться оправданием для существования широко распространенных, постоянно действующих пошлин. Кроме того, обвинения в использовании демпинга должны тщательно проверяться для определения их состоятельности.

Иностранные предприниматели часто утверждают, что голословные обвинения в демпинге и антидемпинговые пошлины используются американцами как способ ограничения законной торговли. В действительности некоторые иностранные фирмы порой производят определенные товары с более низкими издержками, чем их американские конкуренты. Следовательно, то, что на первый взгляд может быть расценено как демпинг, на деле зачастую является результатом действия принципа сравнительных преимуществ. Злоупотребление антидемпинговым законодательством может увеличить цену импорта и ограничить конкуренцию на американском рынке. Ослабление конкуренции позволяет американским фирмам поднимать цены за счет потребителей. Но даже тогда, когда демпинг действительно имеет место, американские потребители выигрывают от низких цен на товары в такой же степени — по крайней мере в краткосрочном плане, — в какой они выигрывают от войны цен между американскими производителями.

Дешевая иностранная рабочая сила

Утверждают также, что отечественные фирмы и рабочие должны быть ограждены от разрушительной конкуренции со стороны тех стран, где заработная

плата низка. Если им не будет обеспечена защита, то дешевый импорт заполонит американские рынки, цены на американские товары — наряду с заработной платой американских рабочих — снизятся и уровень жизни в стране упадет.

Этот аргумент может быть опровергнут на нескольких уровнях. Его логика подсказывает, что торговля между богатым и бедным *не является* взаимовыгодной. Однако это не так. Сельскохозяйственный рабочий с низким уровнем доходов может собирать салат или помидоры для богатого землевладельца, и оба будут выигрывать от сделки. И разве американские потребители не выигрывают, когда они покупают произведенный на Тайване карманный радиоприемник по цене 12 дол. вместо аналогичного по качеству, но американского за 20 дол.?

Кроме того, вспомним, что доходы от торговли зависят от сравнительных преимуществ. Вернемся к рис. 37-1. Предположим, что США и Бразилия обладают примерно равновеликой рабочей силой. По положению прямых производственных возможностей видно, что американская рабочая сила в абсолютном выражении более производительна, так как она может произвести больше товара обоих видов. Исходя из более высокой производительности можно ожидать, что заработная плата и уровень жизни американских рабочих будут выше. При этом менее производительная рабочая сила Бразилии будет получать более низкую заработную плату.

Если следовать доводам сторонников протекционизма, для поддержания высоких жизненных стандартов Америка не должна торговать с Бразилией. Предположим, что США не будут торговать с Бразилией. Поднимутся ли в результате этого заработки и жизненный уровень в США? Ответом является решительное «нет». Для получения кофе Америке теперь потребуется перевести часть своей рабочей силы из относительно эффективного производства пшеницы в относительно менее эффективную отрасль по производству кофе. В результате средняя производительность американской рабочей силы упадет, так же как и заработная плата, и жизненный уровень. В действительности снизится уровень жизни рабочей силы *обеих* стран, потому что без специализации и торговли они просто будут располагать меньшим объемом продукции. Сравните столбец (4) со столбцом (1) в табл. 37-1 или точки A' и B' с точками A и B на рис. 37-2 для подтверждения этого положения.

Некоторые итоги

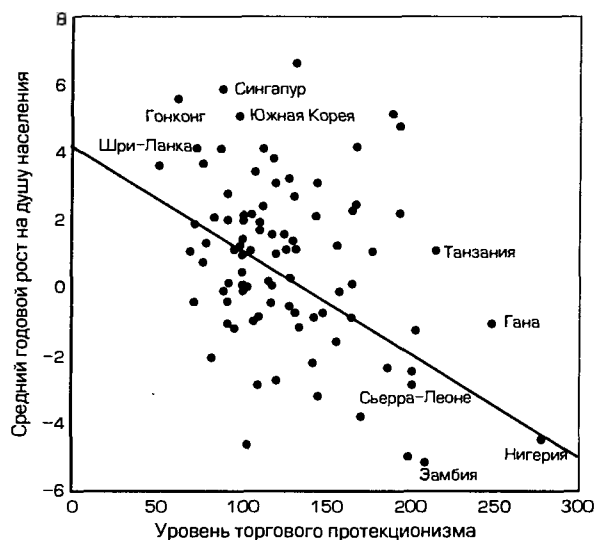
Аргументов в пользу протекционизма много, но они безосновательны. В соответствующих условиях аргумент о необходимости защиты молодых отраслей промышленности выступает как обоснованное исключение, имеющее экономическое оправдание. Аргумент в пользу самообеспеченности может ис-



МЕЖДУНАРОДНЫЙ РАКУРС 37-2

Экономический рост на душу населения и уровень торгового протекционизма

Более высокие уровни торгового протекционизма в менее развитых странах в целом связаны с более низким уровнем экономического роста, измеряемого по среднему ежегодному увеличению производства продукции на душу населения.



Источник: Gould D. M., Woodbridge G. L., and Ruffin R. J. The Theory and Practice of International Trade. Economic Review, Federal Reserve Bank of Dallas, 4th Quarter, 1993. P. 3. Данные за 1976–1985 гг.

пользоваться для обоснования протекционизма с военно-политических позиций. Однако оба эти аргумента заслуживают серьезнейшей критики. Оба они игнорируют возможность использования альтернативных средств для поощрения промышленного развития и военной самообеспеченности. Большинство других аргументов является во многом эмоциональными призывами, основанными на полуправде и явных вымыслах. Эти аргументы отмечают только непосредственные и прямые последствия протекционистских пошлин. Они игнорируют простую истину, что в конечном счете страна должна импортировать для того, чтобы экспортировать.

Существуют также убедительные исторические доказательства, которые подтверждают, что свободная торговля ведет к процветанию и росту, а протекционизм приводит к противоположным результатам. Вот несколько примеров.

1. Конституция США запрещает отдельным штатам взимать пошлины, превращая Америку в огромную зону свободной торговли. Специалисты по экономической истории признают, что это важнейший позитивный фактор в экономическом развитии страны.

2. Действия Великобритании в поддержку более свободной международной торговли в середине XIX в. имели важное значение как средство стимулирования ее индустриализации и развития.

3. Создание Общего рынка в Европе после первой мировой войны, как мы вскоре увидим, во многом способствовало устранению пошлин между странами-членами. Экономисты сходятся во мнении, что создание такой зоны свободной торговли явилось важным фактором, обеспечившим процветание Западной Европы в последние десятилетия.

4. В целом тенденция к снижению пошлин с середины 30-х годов явилась стимулом роста послевоенной мировой экономики.

5. Как мы уже отмечали, высокие пошлины, введенные в соответствии с законом Смута — Хоули в 1930 г., и порожденные им ответные меры усугубили Великую депрессию 30-х годов.

6. Исследования менее развитых стран в подавляющем большинстве случаев показывают, что те страны, которые для защиты своих национальных отраслей полагались на импортные ограничения, довольствовались более медленным ростом по сравнению с теми странами, которые проводили более открытую экономическую политику («Международный ракурс» 37-2.)

Краткое повторение 37-2

♦ Страна будет экспортировать определенную продукцию, если мировая цена превышает внутреннюю цену; она будет импортировать продукцию, если мировая цена ниже внутренней.

♦ В модели из двух стран равновесные мировые цены и объемы экспорта и импорта соответствуют точке, в которой кривая предложения экспорта одной страны пересекается с кривой спроса на импорт другой.

♦ Торговые барьеры включают тарифы, квоты на импорт, нетарифные барьеры и добровольные ограничения экспорта.

♦ Тариф на продукцию повышает цену, сокращает потребление, увеличивает внутреннее производство, сокращает импорт и создает тарифные поступления для государства; квоты на импорт делают то же самое, но создают поступления для иностранных производителей, а не для государства, которое ввело квоты.

♦ Большинство аргументов в пользу торгового протекционизма — это специальные интересы, которые, если им следовать, создадут выигрыш для защищаемых отраслей и их работников за счет больших потерь для экономики в целом.

Таблица 37-2. Чистые издержки торгового протекционизма в восьми отраслях

(1) Отрасль или продукция	(2) Ежегодные потери в экономике из-за барьеров (в млн дол.)	(3) Чистое уменьшение занятости при отмене барьеров	(4) Ежегодные издержки на одно сохраненное рабочее место (в дол.)
Текстиль и одежда	15,85	71 639	221 258
Морской транспорт	3,09	11 905	259 555
Молочные продукты	847	2 195	385 877
Сахар	657	2 040	322 059
Арахис	353	Нет оценок	—
Мясо	177	928	190 733
Нерезиновая обувь	170	1 377	123 456
Часы	101	Нет оценок	—

Источник: United States International Trade Commission, 1993.

ИЗДЕРЖКИ ПРОТЕКЦИОНИЗМА

Какие издержки вызывают существующие в США виды торгового протекционизма, такие, как тарифы, квоты и добровольные ограничения экспорта, для американцев?

Издержки для общества

На рис. 37-6 было показано, что тарифы и квоты приводят к издержкам для внутренних потребителей, но дают выигрыш внутренним производителям и в случае тарифов — поступления федеральному правительству. Издержки потребителей в связи с торговыми ограничениями можно вычислить, определив влияние, которое они оказывают на цены защищенных товаров. Защита повышает цену продукта тремя способами.

1. Растет цена импортируемого продукта (см. рис. 37-6).

2. Более высокая цена импорта приведет к тому, что некоторые потребители станут покупать более дорогие товары, произведенные внутри страны.

3. Цена товаров, произведенных внутри страны, будет расти из-за снижения импортной конкуренции.

Некоторые исследования показывают, что издержки потребителей защищенной продукции значительно превышают выигрыш для производителей и правительства³. Существуют заметные чистые издержки или потери эффективности для общества из-за торгового протекционизма. Совсем недавно Ко-

миссия по международной торговле США — агентство, которое принимает жалобы по поводу нечестной торговли — выявило 44 сектора американской экономики, где торговые барьеры взвинтили цены. Эти торговые барьеры привели к чистым издержкам для американцев в размере более 20 млрд дол. ежегодно в начале 90-х годов.

Более того, чистые потери из-за торговых барьеров больше, чем убытки, приведенные в большинстве исследований. Из-за тарифов и квот возникает множество трудно учитываемых вторичных эффектов, также приводящих к издержкам. Например, ограничения на импорт стали в 80-х годах подняли цену на нее для всех американских покупателей, включая американскую автомобильную промышленность. Поэтому американские производители автомобилей имели более высокие издержки и были менее конкурентоспособными на мировых рынках.

Наконец, отрасли используют большие количества экономических ресурсов, чтобы убедить Конгресс издавать и поддерживать протекционистские законы. В той степени, в какой «погоня за прибылью» отвлекает ресурсы от других целей, более желательных с социальной точки зрения, торговые ограничения создают дополнительные издержки для общества.

Вывод: выигрыш, который американские торговые барьеры создают для защищаемых отраслей и их рабочих, происходит за счет гораздо больших потерь для экономики в целом. Результатом является экономическая неэффективность.

В табл. 37-2 рассмотрены экономические потери для восьми отраслей, в которых чистые издержки торгового протекционизма наиболее велики. Она также показывает снижение уровня занятости, которое произойдет, если федеральное правительство ликвидирует торговые барьеры в этих отраслях. В столбце (4) отражено, чему равны связанные с торговыми барьерами издержки, приходящиеся на

³ United States International Trade Commission, *The Economic Effects of Significant U.S. Import Restraints*, November 1993; C.C. Coughlin et al. *Protections Trade Policies: A Survey of Theory, Evidence and Rationale*, Review (Federal Reserve Bank of St. Louis), January/February 1988, P. 17-18; G.C. Hufbauer and K.A. Elliot. *Measuring the Costs of Protectionism in the United States*. Washington: Institute for International Economics, 1994. P. 8-9.

каждое сохраненное рабочее место (столбец 2, деленный на столбец 3).

В таблице отражены два утверждения.

1. Торговые ограничения в текстильной отрасли приносят особенно большие издержки американцам. Федеральное правительство ввело квоты на импорт более 3000 видов текстильной продукции. (Эти квоты постепенно будут заменены тарифами по условиям Генерального соглашения по тарифам и торговле (гл. 6).)

2. Издержки по сохранению рабочих мест за счет торгового протекционизма огромны. Поскольку ежегодная заработная плата на одно рабочее место в этих отраслях составляет лишь часть этих сумм, протекционизм в качестве способа сохранения рабочих мест, вряд ли является выгодным. Более того, из исторического опыта ясно, что отмена торговых барьеров не вызывает чистой потери рабочих мест в Америке; она просто перераспределяет трудовые ресурсы и может даже увеличить ее.

По оценкам Комиссии по международной торговле США, отмена торговых барьеров уменьшит цены на продукцию в защищаемых отраслях в среднем на 3%. Цены на одежду упадут на 11,4%; на чемоданы и сумки — на 9,1; на сахар — на 8%. Снизятся также цены на обувь, часы, роликовые подшипники, штампованное и выдуваемое стекло, ювелирные изделия, инструменты, замороженные фрукты и овощи, керамическую плитку и изделия из кожи.

Влияние на распределение доходов

Исследования также показывают, что ограничения импорта в пропорциональном отношении больше затрагивают семьи с низкими, чем с высокими доходами. Поскольку тарифы и квоты действуют примерно так же, как акцизные налоги и налоги с продаж, эти торговые ограничения в высокой степени регрессивны. То есть «избыточная цена», связанная с торговым протекционизмом, по мере увеличения доходов составляет все меньшую долю дохода. Например, домохозяйства в среднем платят, по оценкам, лишние 260 дол. в год за одежду из-за торговых ограничений. Более тяжелый груз протекционизма по отношению к доходам приходится на более бедные домохозяйства.

Кроме того, такие товары, как одежда и еда, на которые бедные семьи тратят непропорционально большую часть своего дохода, имеют наиболее сильные торговые ограничения. Детские свитера из полиэстера имеют налог на импорт в 34,6%, в то время как норковые шубы могут ввозиться беспошлинно. Торговый протекционизм поднимает цену произведенного внутри страны апельсинового сока на 40%, но увеличивает цену минеральной воды «перье» ме-

нее чем на 1%. Дешевые украшения облагаются пошлиной в 27,5%, а золотые ожерелья — в 6,5%⁴. (Ключевой вопрос 11.)

АМЕРИКАНСКАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВАЯ ПОЛИТИКА

Последние несколько лет американская международная торговая политика представляла собой смесь либерализации торговли, энергичного продвижения экспорта и двусторонних переговоров по конкретным вопросам торговли.

Либерализация торговли в целом

В главе 6 мы обсуждали два последних региональных и глобальных соглашения по уменьшению торговых барьеров.

Североамериканское соглашение о свободной торговле (НАФТА). Это широко обсуждавшееся соглашение, заключенное в 1994 г., отменяет тарифы и другие торговые барьеры между Канадой, Мексикой и США на 15 лет. Когда оно будет полностью выполнено, зона действия Североамериканского соглашения о свободной торговле (НАФТА) будет представлять собой крупнейшую зону свободной торговли в мире. В конце 1994 г. подать заявку на членство в НАФТА предложили также Чили.

Генеральное соглашение по тарифам и торговле (ГАТТ). В 1994 г. более 120 стран мира успешно завершили Уругвайский раунд переговоров по Генеральному соглашению по тарифам и торговле (ГАТТ). Положения ГАТТ, которые должны вступить в действие между 1995 и 2005 гг., включают:

1. Снижение тарифов по всему миру.
 2. Либерализацию правил, которые затрудняли торговлю услугами.
 3. Сокращение сельскохозяйственных субсидий, которые искажают глобальную картину торговли сельскохозяйственной продукцией.
 4. Новую защиту интеллектуальной собственности (авторское право, патенты, торговые марки).
 5. Отмену квот на текстиль и одежду и замену их постепенно снижающимися тарифами.
 6. Создание Всемирной торговой организации для наблюдения за выполнением соглашения и разрешения всех споров по применению новых правил.
- После реализации всех положений ГАТТ к 2005 г., по оценкам, мировой ВВП увеличится на 6 трлн дол., или на 8%. Однако при этом американские поступления от тарифов снизятся на 12–14 млрд дол.

⁴ Bovard J. America's Unfairest Taxes: Tariffs and Quotas. National Center for Policy Analysis, Policy Report No. 171, June, 1992.

Агрессивное продвижение экспорта

В последнее время федеральное правительство несколькими способами агрессивно продвигало американский экспорт. Причина, несомненно, состоит в том, что американский экспорт в целом поддерживает высокооплачиваемые рабочие места, а увеличение экспорта необходимо для ликвидации торгового дефицита Америки. Возможно, также свою роль сыграл широко распространенный миф, что мировой рынок — это поле битвы за экономическое превосходство. Япония выигрывает, Америка проигрывает. Америка выигрывает, Германия проигрывает. Но торговля — это не война и даже не матч на Кубок мира, где одна страна выигрывает, а другая проигрывает. Каждая страна выступает на мировом рынке и как покупатель, и как продавец. Выигрыш от обмена возникает за счет увеличения производства потребительских товаров у всех торгующих стран. Экспорт не является конечной целью международной торговли; он просто позволяет стране оплачивать импорт — товары, которые производятся внутри страны с большими издержками.

Вот несколько недавних примеров применения политики продвижения экспорта.

1. Прямая защита правительством экспортных интересов иностранных производителей. Высшие чиновники Америки усиленно распространяют американские товары по всему миру. Например, президент Клинтон и чиновники его администрации всячески пытались воздействовать на короля Саудовской Аравии, чтобы он покупал самолеты американских фирм *Boeing* и *McDonnell Douglas*, а не европейский *Airbus*.

2. Смягчение экспортного контроля. В прошлом задачи иностранной политики и национальной безопасности не допускали экспорта высокотехнологичной продукции типа компьютеров и совершенного коммуникационного оборудования. Теперь многие запреты отменены.

3. Увеличение государственного финансирования американского Экспортно-импортного банка. Этот финансируемый правительством «банк» предоставляет субсидии иностранным клиентам, покупающим американский экспорт в кредит. Результатом является более низкая суммарная цена продукта (цена продукта плюс процент по ссуде) и, следовательно, увеличение экспорта.

4. Возврат к промышленной политике, состоящей из действий правительства, направленных на расширение определенных фирм или отраслей. При концентрировании внимания на международной торговле этот раздел стратегической торговой политики направляет государственные субсидии определенным высокотехнологичным отраслям для разработки продукции на экспорт. Такие государственные выплаты являются разновидностью экспорт-

ных субсидий (см. гл. 6), которые снижают издержки разработки и производства. Таким образом, они понижают цену экспортируемых товаров и увеличивают объем продаж на мировых рынках.

Например, в 1994 г. администрация Клинтона объявила о плане помощи в 1 млрд дол. для облегчения конкуренции с Японией в разработке более совершенных плоских экранов компьютеров. Администрация сочла эту крупную субсидию необходимой для национальной обороны. Но это действие в той же степени необходимо для конкуренции с Японией в борьбе за мировой экспортный рынок, как и для национальной обороны.

5. Непоследовательное использование карательных тарифов или угроза их применения для того, чтобы вынудить другие страны снизить торговые барьеры для американской продукции. Используя экономические и политические рычаги, американские фирмы могут получить более свободный доступ к американским рынкам. С 1989 г. США использовали карательные тарифы при обсуждении конкретных вопросов торговли с Японией, Бразилией, Индией, Южной Кореей, Тайванем, Францией и другими странами. Например, в 1992 г. была утроена импортная пошлина на французское белое вино, чтобы вынудить Францию увеличить экспорт соевых бобов из Америки.

Двусторонние переговоры

Двусторонние торговые переговоры — обсуждения, проводимые двумя, а не несколькими странами, — являются еще одной стороной американской международной торговой политики. Эти переговоры происходили между США и некоторыми другими странами, включая Китай, Японию, Южную Корею и Канаду. Обычно такие переговоры были посвящены конкретным торговым ограничениям или предполагаемой продаже определенных товаров по демпинговым ценам. Но переговоры с Китаем и Японией были посвящены более широкому кругу вопросов, связанных с торговлей.

Возобновление режима наибольшего благоприятствования для Китая. В 1994 г. США восстановили режим наибольшего благоприятствования для Китая, впервые введенный в 1980 г. Подобный режим (применяемый для большинства торговых партнеров Америки) обозначает, что при импорте из Китая применяются наиболее низкие тарифы. Кроме того, любые последующие снижения американских тарифов, достигнутые при переговорах с другими странами, будут применяться и при импорте из Китая. Низкие тарифы важны для Китая, поскольку США покупают около 30% всего китайского экспорта. Американский импорт из Китая в основном включает товары с большими затратами труда, та-

ПОСЛЕДНИЙ ШТРИХ

ПЕТИЦИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ
СВЕЧЕЙ ОТ 1845 Г.

Французский экономист Фредерик Бастиа (1801–1850) разгромил сторонников протекционизма, логически доведя их аргументацию до абсурдных заключений.

Петиция изготовителей свечей, ламп, подсвечников, уличных фонарей, щипцов для снятия нагара, гасителей и производителей сала для свечей, канифоли, спирта и всего того, что связано с освещением.

Господам — членам палаты депутатов.

«Господа! Вы на правильном пути. Вы отвергаете абстрактные теории и не много значения придаете дешевизне и изобилию. Ваша главная забота — интересы производителя. Вы стремитесь освободить его от внешней конкуренции и сохранить национальный рынок для национальной промышленности.

Мы собираемся предложить вам прекрасную возможность применить вашу... (как бы это назвать?) вашу теорию. Нет — неверно! Нет ничего более обманчивого, чем теория. Вашу доктрину? Вашу систему? Ваши принципы? Но вы недолюбливаете доктрины; системы вызывают у вас отвращение, а что касается принципов, то вы полностью отрицаете их в общественной экономике. В таком случае мы скажем — вашу практику, вашу практику без теории и принципов.

Мы страдаем от невыносимой конкуренции со стороны иностранного соперника, поставленного, как нам кажется, в куда более выигрышные условия при производстве света, чем мы. Он полностью наводнил светом наш национальный рынок по чрезвычайно низким ценам. Как только он показывается, наша торговля замирает — все потребители обращаются к нему; и отрасль отечественной промышленности, изобильная бесчисленными ответвлениями, мгновенно оказыва-

ется в полнейшем упадке. Этот конкурент... не кто иной, как Солнце.

Мы умоляем вас: соблаговолите издать закон, повелевающий закрыть все окна, застекленные крыши, мансардные окна, иллюминаторы внешними и внутренними ставнями, занавесками, шторами, а также заделать все отверстия, дыры, щели, трещины и расщелины, которые используются для проникновения солнечного света в дома, чем наносится ущерб достойным всяческих похвал изделиям, которыми (мы тешили себя такой надеждой) мы оказывали услугу нашей стране, — стране, которая в знак благодарности не должна покинуть нас в неравной борьбе.

Если вы закроете как можно больше возможных доступов к естественному свету и создадите спрос на искусственное освещение, то кто из французских предпринимателей не будет вдохновлен этим?

Если будет потребляться больше сала для свечей, то тогда станет больше скота и овец; в результате мы будем наблюдать умножение искусственных лугов, мяса, шерсти, кож, а главное — навоза, который является основой и фундаментом всего сельскохозяйственного богатства.

То же самое замечание относится и к судоходству. Тысячи судов отправятся на китобойный промысел; в короткое время мы станем обладать таким флотом, который будет способен отстаивать честь Франции, вознаграждая патристические устремления ваших просителей — нижеподписавшихся производителей свечей и других...

Будьте так любезны поразмыслить, господа, и вы убедитесь, что, пожалуй, нет ни одного француза, от богатого углепромышленника до самого скромного торговца спичками, чья участь не была бы облегчена успехами этой петиции».

Источник: F. Bastiat. *Economic Sophism*. Edinburgh: Oliver and Boyd, Tweeddale Court, 1873. P. 49–53.

кие, как игрушки, одежда и обувь. В 1994 г. США при торговле с Китаем имели торговый дефицит в 28 млрд дол.

Восстановление режима наибольшего благоприятствования для Китая имеет противоречивые свойства. Администрация Клинтона сначала пыталась связать этот вопрос с уменьшением числа случаев нарушения прав человека в Китае. Однако Китай отверг это предложение как недопустимое вмешательство в его внутренние дела.

После нескольких безуспешных попыток переговоров США отказались от своих условий. В пользу такого решения был выдвинут аргумент, что американская торговля с Китаем будет способствовать соблюдению прав человека в этой стране. Международная торговля открывает Китай для внешнего мира и предоставляет ему выгоды экономической свободы. Большая свобода в одной области может पहुंचать

доть интерес к свободе в других сферах. Кроме того, международная торговля расширяет политическое влияние руководителей китайской промышленности и торговли. Эти чиновники в большей степени настроены на реформы, чем более пожилое политическое руководство, и в целом они менее подвержены влиянию коммунистической идеологии, поддерживающей политические репрессии.

Несмотря на восстановление статуса наибольшего благоприятствования, торговые отношения между Америкой и Китаем остаются непрочными. Например, в 1995 г. США временно ввели высокие тарифы для определенных видов китайского импорта в отместку за нежелание Китая прекратить ведущиеся в больших масштабах незаконное воспроизведение и продажу сделанного в Америке программного обеспечения, видеофильмов и магнитофонных записей.

Переговоры с Японией. Недавние американские двусторонние переговоры были посвящены американскому ежегодному торговому дефициту в 60 млрд дол. при торговле с Японией. Конкретные товары, связанные с дефицитом, — это автомобили и их части, компьютеры и оргтехника, электробытовые приборы, телевизоры и радио, фотоаппараты и другая оптика.

США и Япония проводили многочисленные переговоры по проблеме дефицита. Первоначально позиция США состояла в том, что Япония должна была поставить задачу увеличения импорта из США. Японцы отвечали, что они категорически против «управляемой торговли» такого рода. Торговый баланс между двумя странами должен определяться рыночными силами, говорили японцы. Представители США парировали, что возникший дефицит не совсем «рыночный». Широко распространенная в Японии система нетарифных торговых барьеров ухудшает работу мирового рынка и делает значительный вклад в возникновение торгового излишка у Японии. Кроме того, японская система *кейрецу* — больших групп взаимосвязанных японских фирм, которые продают и покупают товары исключительно друг у друга, — не дает возможности американским фирмам получить доступ на японский рынок. Американцы указали, что даже такая продукция, как соевые

телефоны, которые американские фирмы производят с высоким качеством и низкими издержками, не «проложила себе дорогу» в Японию. И в то время как американские фирмы имеют 45% мирового рынка по крупномасштабным строительным проектам, их доля на японском рынке составляет лишь 0,1%.

Японцы указали, что в 1993 г. средний японец тратил на 150 дол. больше на американские товары, чем средний американец на японские товары. (Американский торговый дефицит проистекает из того, что численность американцев намного больше.) Япония также указывает на свой ежегодный *дефицит* в 13 млрд дол. при *торговле услугами* (а не товарами) с США. Никто в США не рассматривает американский *излишек* как проблему, считают японцы. Американцы также не считают исторически сложившийся *излишек* при торговле с Канадой поводом для беспокойства. Почему же вызывает беспокойство *излишек* Японии при торговле с США?

Хотя новое торговое соглашение между США и Японией было достигнуто, торговый баланс между двумя странами возникнет не скоро. Отмена Японией *всех* тарифов и нетарифных торговых барьеров увеличит, по предварительным оценкам, американский экспорт в Японию на 9–12 млрд дол., тогда как текущий торговый дефицит составляет 60 млрд дол.

РЕЗЮМЕ

1. США имеют наибольший объем международной торговли. С 1965 г. американский экспорт и импорт более чем удвоились как доля от ВВП. Другие основные торгующие страны — это Германия, Япония, страны Западной Европы и недавно ставшие промышленными «азиатские тигры» (Гонконг, Сингапур, Южная Корея и Тайвань).

2. В основе мировой торговли в конечном счете лежат два обстоятельства: а) экономические ресурсы распределяются между странами неравномерно; б) эффективное производство различных товаров требует определенных технологий или комбинаций ресурсов.

3. Взаимовыгодная специализация и торговля между любыми двумя странами возможны до тех пор, пока внутренние соотношения издержек для любых двух продуктов различаются. Специализируясь в соответствии со сравнительными преимуществами, страны могут получать большие реальные доходы при фиксированных объемах ресурсов. Условия торговли определяют, каким образом этот прирост мирового производства будет поделен между торгующими странами. Растущие издержки ставят границы выгодам от специализации и торговли.

4. Кривая предложения экспорта данной страны показывает ее объем экспорта, когда мировые цены

превышают внутреннюю цену — цену в закрытой экономике, не участвующей в мировой торговле. Кривая спроса на импорт показывает объем импорта, на который есть спрос при мировых ценах ниже внутренней цены. В модели из двух стран равновесная мировая цена и равновесный объем экспорта и импорта устанавливаются там, где кривая предложения экспорта одной страны пересекается с кривой спроса на импорт другой.

5. Торговые барьеры выступают в форме протекционистских пошлин, квот, нетарифных барьеров и добровольных ограничений экспорта. Анализ спроса и предложения обнаруживает, что протекционистские пошлины приводят к повышению цен и снижают объемы товаров, на которые эти пошлины распространяются. Иностранные экспортеры обнаруживают, что продажа их товаров сократилась. Отечественные производители, однако, выигрывают от роста цен и увеличения объема продаж. Пошлины ведут к менее эффективному размещению внутренних и мировых ресурсов.

6. В определенных случаях наиболее сильными аргументами в пользу защитных мер выступают ссылки на неразвитость промышленности и необходимость самообеспеченности в оборонных отраслях. Большин-

ство других аргументов в пользу протекционизма являются полуправдой, эмоциональными призывами либо неверными утверждениями, которые, как правило, подчеркивают немедленный эффект от введения торговых барьеров и игнорируют долгосрочные последствия. Можно привести много исторических примеров, которые показывают, что, в то время как свободная торговля стимулирует экономический рост, протекционизм этому процессу не способствует.

7. Протекционизм приводит к значительным ежегодным издержкам американских потребителей. Издержки потребителей на каждое сохраненное

рабочее место гораздо больше, чем средняя выплаченная за год зарплата. Убытки потребителей из-за торговых ограничений намного превышают выигрыш производителей и правительства, создавая потерю эффективности для общества.

8. Современная американская торговая политика включает в себя: а) либерализацию торговли в целом через НАФТА и ГАТТ; б) агрессивное продвижение экспорта правительством; в) двусторонние переговоры по конкретным вопросам, касающимся торговли, включая проблему большого торгового дефицита при торговле с Японией.

ТЕРМИНЫ И ПОНЯТИЯ

Внутренняя цена (*domestic price*)
 Выигрыш от торговли (*gains from trade*)
 Генеральное соглашение по тарифам и торговле, ГАТТ (*General Agreement on Tariffs and Trade, GATT*)
 Демпинг (*dumping*)
 Добровольные экспортные ограничения (*voluntary export restrictions*)
 Закон Смута — Хоули 1930 г. (*Smoot-Hawley Tariff Act of 1930*)
 Импортные квоты (*import quotas*)
 Кривая предложения экспорта (*export supply curve*)
 Кривая спроса на импорт (*import demand curve*)
 Мировая цена (*world price*)
 Нетарифные барьеры (*non tariff barriers*)
 Всемирная торговая организация (*World Trade Organization*)
 Принцип сравнительных преимуществ (*principle of comparative advantage*)

Промышленная политика (*industrial policy*)
 Прямая торговых возможностей (*trading possibilities line*)
 Североамериканское соглашение о свободной торговле, НАФТА (*North American Free Trade Agreement, NAFTA*)
 Соотношение издержек (*cost ratio*)
 Режим наибольшего благоприятствования (*most-favored-nation*)
 Стратегическая торговая политика (*strategic trade policy*)
 Трудоемкие, «землеемкие» и капиталоемкие товары (*labor-, land-, capital- intensive commodity*)
 Условия торговли (*terms of trade*)
 Фискальные и протекционистские пошлины (*revenue and protective tariffs*)
 Экспортно-импортный банк (*Export-Import Bank*)
 Экспортные субсидии (*export subsidy*)
 Экспортный контроль (*export controls*)

ВОПРОСЫ И УЧЕБНЫЕ ЗАДАНИЯ

1. Насколько важна в количественном отношении международная торговля для США по сравнению с другими странами?

2. Проведите различие между трудоемкими и капиталоемкими производствами и товарами, при производстве которых максимально используется земля; приведите примеры. Какую роль играют эти различия при объяснении международного обмена?

3. Предположим, что страна А может произвести 80 единиц продукта Х, если направит все свои ресурсы на производство продукта Х, и 60 единиц продукта У, если выделит все ресурсы для производства продукта У. Сравнительные данные для страны В составляют 60 единиц продукта Х и 60 еди-

ниц продукта У. При предположении о постоянных издержках, в производстве какой продукции следует специализироваться каждой стране? Почему? Укажите пределы условий обмена.

4. Ключевой вопрос. Ниже приведены таблицы гипотетических производственных возможностей для Новой Зеландии и Испании.

Производственные возможности Новой Зеландии
 (в млн бушелей)

Продукт	Альтернативные продукты			
	А	В	С	Д
Яблоки	0	20	40	60
Сливы	15	10	5	0

Производственные возможности Испании (в млн бушелей)

Продукт	Альтернативные продукты			
	R	S	T	U
Яблоки	0	20	40	60
Сливы	60	40	20	0

Используя данные о производственных возможностях каждой из двух стран, начертите график. Пользуясь графиком, определите:

а) альтернативные издержки каждой из стран при производстве яблок и слив;

б) какой стране на каком продукте следует специализироваться;

в) возможности условий обмена для каждой страны, если в действительности условия обмена — одна слива за два яблока;

г) выигрыш от специализации и обмена, если оптимальный производственный набор до специализации и обмена в Новой Зеландии составлял В, а в Испании — S.

5. «США могут производить продукт X более эффективно, чем Великобритания. Тем не менее Америка импортирует продукт X из Великобритании». Объясните.

6. **Ключевой вопрос.** Обратитесь к рис. 4-5. Предположим, что на графике отражен американский внутренний рынок кукурузы. Сколько бушелей кукурузы США будут экспортировать или импортировать при мировой цене 1, 2, 3, 4 и 5 дол.? Используйте эту информацию для построения кривой предложения экспорта и кривой спроса на импорт кукурузы для Америки. Предположим, что другой страной, производящей кукурузу, является Франция, где внутренняя цена на нее составляет 4 дол. Почему мировая равновесная цена установится между 3 и 4 дол.? Кто будет экспортировать кукурузу при такой мировой цене; кто ее будет импортировать?

7. **Ключевой вопрос.** Нарисуйте диаграмму внутреннего спроса и предложения для продукта, в производстве которого США не располагают сравнительными преимуществами. Покажите влияние иностранного импорта на внутренние цены и количественные параметры. Далее определите протекционистские пошлины, которые снизят (примерно наполовину) предполагаемый импорт. Укажите количественные ценовые последствия данного тарифа для: а) местных потребителей; б) местных производителей; в) иностранных экспортеров.

8. Наиболее весомые аргументы в пользу тарифной защиты являются в то же время и наиболее уязвимыми. Каковы эти аргументы? Почему они уязвимы? Дайте подробную оценку искусственным торговым барьерам, таким, как пошлины и импортные квоты, в качестве средств достижения и поддержания полной занятости.

9. Оцените следующие высказывания:

а. «Протекционистские пошлины ограничивают как импорт, так и экспорт страны, вводящей пошлины».

б. «Широкое применение протекционистских пошлин подрывает способность системы мирового рынка эффективно размещать ресурсы».

в. «Явная безработица нередко может быть снижена с помощью протекционистских пошлин, но при этом скрытая безработица, как правило, увеличивается».

г. «Иностранные фирмы, которые сбывают свою продукцию на американском рынке по демпинговым ценам, на самом деле преподносят американцам подарок».

д. «Учитывая быстроту, с которой технический прогресс распространяется по всему миру, свободная торговля неизбежно породит структурные диспропорции, безработицу и проблему платежных балансов в промышленно развитых странах».

е. «Свободная торговля может улучшить структуру и эффективность местного производства. Только компания Volkswagen вынудила компании Детройта сделать малолитражку, и лишь успех иностранцев, применивших кислородно-конвертерный способ выплавки стали, заставил американские сталелитейные корпорации провести модернизацию».

ж. «С точки зрения долгосрочной тенденции внешняя торговля не оказывает влияния на общий уровень занятости».

10. В 1981–1985 гг. Япония согласилась на добровольные экспортные ограничения, которые привели к сокращению американского импорта японских автомобилей примерно на 10%. Какими, по вашему предположению, были краткосрочные результаты для американской и японской автомобильной промышленности? Если эти ограничения станут постоянными, каковы будут долгосрочные последствия для: а) размещения ресурсов; б) уровня занятости; в) уровня цен; г) уровня жизни в обеих странах?

11. **Ключевой вопрос.** Каковы плюсы и минусы протекционистской политики? Сопоставьте их.

12. Что такое НАФТА и ГАТТ и какое отношение они имеют к международной торговле? Какую политику использовало правительство США в последнее время для продвижения американского экспорта? Какие факторы затрудняют американским фирмам продажу продукции в Японии? Как вы думаете, какие действия следует предпринять США, чтобы сократить американский торговый дефицит при торговле с Японией?

13. («Последний штрих».) Чего хотел добиться Бастиа, обращаясь с петицией к изготовителям свежей?



ВАЛЮТНЫЕ КУРСЫ, ПЛАТЕЖНЫЙ БАЛАНС И ТОРГОВЫЙ ДЕФИЦИТ

Если вы принесете в банк американский доллар и попросите обменять его на валюту США, то вас встретят удивленным взглядом. Если вы будете настаивать, то сможете получить в обмен другой доллар. За один американский доллар можно купить ровно один американский доллар. Но на 25 января 1995 г. на один доллар США можно было купить 40 887 турецких лир; 1,30 австралийских долларов; 0,63 фунтов стерлингов; 1,42 канадских долларов; 5,23 французских франков; 1,51 немецких марок; 99,63 японских иен или 7,44 шведских крон. Что объясняет этот на первый взгляд случайный набор курсов обмена?

В главе 37 мы рассмотрели сравнительные преимущества в качестве главной экономической основы мировой торговли и обсудили влияние барьеров на свободную торговлю. В этой главе, во-первых, мы хотим подробно познакомить читателя с валютными, или финансовыми, аспектами международной торговли, с тем, каким образом валюты разных стран обмениваются при экспортно-импортных операциях. Во-вторых, мы попытаемся проанализировать и объяснить, что такое платежный баланс страны. Что подразумевается, например, под «благоприятным» и «неблагоприятным» торговым балансом? Каково значение отрицательного и положительного saldo платежного баланса? В-третьих, мы разберем различные виды систем обменных курсов валюты, которые использовались торгующими странами, и дадим им оценку. Для осуществления этой цели мы вначале рассмотрим свободно плавающие и фиксированные валютные курсы, а затем познакомимся с системами, которые встречались в исторической практике. Наконец, мы остановимся на дефиците торгового баланса, с которым США столкнулись в последние годы.

ФИНАНСИРОВАНИЕ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ

Основной чертой, отличающей международные платежи от внутренних, является использование двух разных национальных валют. Так, например, когда американские фирмы экспортируют товары британским компаниям, они стремятся получить доллары. Но британские импортеры располагают только фунтами стерлингов. Таким образом, проблема заклю-

чается в том, чтобы обменять фунт стерлингов на доллар для осуществления американской экспортной операции.

Эта проблема решается с помощью *валютных рынков*, где доллары могут использоваться для покупки британских фунтов, японских иен, германских марок, итальянских лир и т.д., и наоборот. Валютные рынки, поддерживаемые ведущими банками Нью-Йорка, Лондона, Цюриха и других городов, содействуют американскому экспорту и импорту.

Американские экспортные операции

Представим себе, что американский экспортер согласен продать британской фирме компьютеры на сумму 30 тыс. дол. Предположим, что *обменный курс*, то есть курс, или цена, по которой фунт обменивается на (или переводится в) доллары и обратно, составляет 2 дол. за 1 ф. ст. Это означает, что британский импортер должен заплатить 15 тыс. ф. ст. американскому экспортеру. Рассмотрим эту проблему в терминах обычных банковских балансов (рис. 38-1).

а. Для оплаты американских компьютеров британский покупатель снимает с текущего счета в лондонском банке 15 тыс. ф. ст. Этот факт находит отражение в правой части баланса в виде проводки 15 тыс. ф. ст. по текущим счетам лондонского банка.

б. Затем британская фирма посылает чек на 15 тыс. ф. ст. американскому экспортеру. Однако сложность заключается в том, что американская экспортная фирма должна заплатить своим служащим и поставщикам материалов, равно как и выплатить налоги, в долларах, а не фунтах. Поэтому экспортер продает чек на 15 тыс. ф. ст. (или денежный перевод лондонского банка) какому-либо крупному американскому банку, вероятно, расположенному в Нью-Йорке, который является дилером по иностранной валюте. Американской фирме в нью-йоркском банке открывается текущий счет на 30 тыс. дол. в обмен на чек на сумму 15 тыс. ф. ст. В связи с этим следует обратить внимание на проводку 30 тыс. дол. по текущим счетам нью-йоркского банка.

в. А как поступает нью-йоркский банк с 15 тыс. ф. ст.? Он, в свою очередь, депонирует их в лондонском банке-корреспонденте для последующей продажи. Таким образом, в пассивной части баланса лондонского банка появляются 15 тыс. ф. ст. Для нью-йоркского банка эти 15 тыс. ф. ст. (30 тыс. дол.) являются активом. Для упрощения предположим, что таким банком-корреспондентом является тот же

самый банк, в котором британская фирма оформила перевод на 15 тыс. ф. ст.

Отметим наиболее существенные моменты.

1. *Американский экспорт порождает спрос на доллары за рубежом, а необходимость удовлетворения этого спроса вызывает, в свою очередь, предложение иностранной валюты (в данном случае фунтов стерлингов), находящейся в распоряжении американских банков и предоставляемой американским покупателям.*

2. Финансирование американского экспорта (британского импорта) уменьшает предложение валюты (текущие счета) в Великобритании и увеличивает предложение валюты в США на величину покупки.

Американские импортные операции

Но остается вопрос: почему нью-йоркские банки изъявляют готовность уступить доллары за фунты стерлингов? Как видно из приведенного выше примера, нью-йоркский банк является дилером по операциям с иностранной валютой; он занимается скупкой — за комиссионные — и, наоборот, продажей — тоже за комиссионные — фунтов за доллары.

Мы только что показали, что нью-йоркский банк купит фунты на доллары для осуществления американских экспортных операций. Теперь рассмотрим, как он продаст фунты за доллары для облегчения финансирования американской импортной (британской экспортной) операции. В частности, предположим, что американский торговый концерн хочет импортировать шерстяные изделия британской фабрики на сумму 15 тыс. ф. ст. Снова используем обычные балансовые счета коммерческого банка для того, чтобы обобщить наши рассуждения (рис. 38-2).

а. В связи с тем, что британская экспортирующая фирма должна платить по своим обязательствам фунтами, а не долларами, американский импортер должен обменять доллары на фунты. Он

БАНК В ЛОНДОНЕ

Активы	Пассивы и чистый капитал
	Текущий счет британского импортера — 15 000 ф. ст. (а)
	Депозит нью-йоркского банка + 15 000 ф. ст. (в)

БАНК В НЬЮ-ЙОРКЕ

Активы	Пассивы и чистый капитал
Депозит в лондонском банке + 15 000 ф. ст. (в) (30 000 дол.)	Текущий счет американского экспортера + 30 000 дол. (б)

Рисунок 38-1. Финансирование американской экспортной операции

Американская экспортная операция создает иностранный спрос на доллары. Удовлетворение этого спроса увеличивает запасы иностранной валюты в американских банках.

Валютные курсы, платежный баланс и торговый дефицит

БАНК В ЛОНДОНЕ

БАНК В НЬЮ-ЙОРКЕ

Активы	Пассивы и чистый капитал
	Текущий счет британского экспортера + 15 000 ф. ст. (б)
	Депозит нью-йоркского банка - 15 000 ф. ст. (а)

Активы	Пассивы и чистый капитал
Депозит в лондонском банке - 15 000 ф. ст. (а) (30 000 дол.)	Текущий счет американского импортера - 30 000 дол. (а)

Рисунок 38-2. Финансирование американской импортной операции

Американские импортные операции создают американский спрос на иностранную валюту. Удовлетворение этого спроса сокращает запасы иностранной валюты у американских банков.

может это сделать в нью-йоркском банке, купив 15 тыс. ф. ст. за 30 тыс. дол. Возможно, американский импортер купит те самые 15 тыс. дол., которые нью-йоркский банк приобрел в ходе предыдущей американской экспортной операции. Как показано на рис. 38-2, эта покупка уменьшает текущий счет американского импортера в нью-йоркском банке на 30 тыс. дол. И конечно, нью-йоркский банк расстается со своим депозитным вкладом в размере 15 тыс. ф. ст. в лондонском банке.

б. Американский импортер отправляет только что полученный чек на 15 тыс. ф. ст. британской фирме, которая депонирует его в лондонском банке. Обратите внимание на депозит в размере 15 тыс. ф. ст. в пассивной части баланса.

Таким образом:

1. Американский импорт создает внутренний спрос на иностранную валюту (в данном случае на фунты стерлингов) и удовлетворение этого спроса снижает запасы иностранной валюты в американских банках.

2. Американские импортные операции увеличивают запасы валюты в Великобритании и снижают запасы валюты в США.

Комбинация экспорта и импорта показывает следующее. Американский экспорт (в данном случае компьютеров) предоставляет в распоряжение американских банков, или «зарабатывает» для них, запас иностранной валюты, а американский импорт (например, британских шерстяных изделий) создает спрос на эти деньги. То есть в широком смысле экспорт любой страны финансирует, или «оплачивает», ее импорт. Экспорт Великобританией шерстяных изделий позволяет ей увеличить запас долларов, которые затем используются для удовлетворения спроса на доллары, связанного с импортом компьютеров.

Постскриптум: хотя наши примеры имеют отношение к экспорту и импорту товаров, мы увидим, что также ежеминутно возникает спрос на фунты стерлингов и их предложение в операциях, связанных с услугами и выплатой процентов и дивидендов по иностранным инвестициям. Таким об-

разом, американцам требуются фунты не только для финансирования импорта, но и для покупки страховых и транспортных услуг у британцев, для проведения отпусков в Лондоне, для выплаты дивидендов и процентов по британским инвестициям в США и для осуществления новых финансовых инвестиций и капиталовложений в Великобритании. (Ключевой вопрос 2.)

ПЛАТЕЖНЫЙ БАЛАНС СТРАНЫ

Теперь попробуем более полно представить себе все многообразие международных операций, которые порождают спрос на определенную валюту и ее предложение. Этот спектр международных торговых и финансовых операций отражен в **платежном балансе** США. Статьи платежного баланса страны призваны фиксировать все операции, которые имеют место между резидентами страны (включая потребителей, предпринимателей и государственные учреждения) и резидентами всех прочих зарубежных стран. Эти операции включают товарный экспорт и импорт, расходы туристов, покупку и продажу транспортных и страховых услуг и т.д. *Платежный баланс США показывает баланс между всеми доходами, которые США получают от иностранных государств, и всеми платежами, которые производят США.* Упрощенный вариант платежного баланса США на 1993 г. показан в табл. 38-1. Проанализируем ее и посмотрим, что она говорит нам о состоянии международной торговли и финансов США.

Счет текущих операций

Верхняя часть табл. 38-1 дает общее представление о торговле США произведенными за текущий период товарами и услугами и поэтому получила название **счет текущих операций**. Строки (1) и (2) показывают соответственно американский товарный экспорт и импорт за 1993 г. Обратите внимание, что мы поместили американский экспорт знаком «плюс»,

Таблица 38-1. Платежный баланс США в 1993 г. (в млрд дол.)*

Счет текущих операций		
(1) Товарный экспорт США	+457	
(2) Товарный импорт США	-589	
(3) Сальдо баланса внешней торговли		-133
(4) Экспорт услуг из США	+185	
(5) Импорт услуг в США	-128	
(6) Сальдо баланса товаров и услуг		-76
(7) Чистые доходы от инвестиций	+4	
(8) Чистые денежные переводы	-32	
(9) Сальдо баланса счета текущих операций		-104
Счет движения капиталов		
(10) Приток капиталов в США	+180	
(11) Отток капиталов из США	-147	
(12) Баланс счета движения капиталов		+33
(13) Баланс счетов текущих операций и движения капиталов		-71
(14) Официальные резервы		+71
		<u>0</u>

* Расхождение в данных вызвано округлением.

Источник: Survey of Current Business, December, 1994.

а импорт — знаком «минус». Это объясняется тем, что американский товарный экспорт (и другие подобные экспорту операции) выступает как **кредит**, поскольку он создает (или зарабатывает) иностранную валюту. Как мы уже узнали, когда исследовали вопрос о финансировании международной торговли, любые подобные экспорту операции, обязывающие иностранцев осуществлять платежи США, создают запасы иностранной валюты в американских банках.

И наоборот, американский импорт (и другие сходные с импортом виды операций) считается **дебетом**, поскольку в результате иностранная валюта расходуется. Мы уже отмечали, что американский импорт обязывает американцев производить «выплаты» всему миру, которые сокращают имеющиеся в распоряжении американских банков запасы иностранной валюты.

Торговый баланс. Строки (1) и (2) табл. 38-1 показывают, что в 1993 г. товарный экспорт, равный 457 млрд дол., не «заработал» США достаточно иностранной валюты для финансирования товарного импорта, составившего 589 млрд дол. Таким образом, баланс товарной торговли, или проще, **торговый баланс**, показывает разницу между товарным экспортом страны и ее товарным импортом. Если экспорт превышает импорт, то образуется *положительное сальдо* торгового баланса. Если импорт превышает экспорт, то возникает *внешнеторговый дефицит*, или отрицательное сальдо торгового баланса. Как видно из строки (3), в 1993 г. в США внешнеторговый дефицит составил 133 млрд дол. Американский торговый баланс относительно балансов некоторых стран и регионов показан в «Международном ракурсе» 38-1.

Баланс товаров и услуг. Строка (4) показывает, что США не только экспортируют автомобили и компьютеры, но и предоставляют транспортные, страховые, туристические и брокерские услуги резидентам иностранных государств. Продажи услуг, или «экспорт» услуг, в 1993 г. достигли 185 млрд дол. Строка (5) показывает, что американцы покупают или «импортируют» аналогичные услуги у иностранцев. Импорт услуг достиг в 1993 г. 128 млрд дол.

Баланс товаров и услуг, представленный в строке (6), раскрывает разницу между экспортом товаров и услуг (строки 1 и 4) и импортом товаров и услуг (строки 2 и 5). В 1993 г. экспорт товаров и услуг отстал от импорта товаров и услуг на 76 млрд дол.

Баланс счета текущих операций. В строке (7) показано, что чистые доходы от инвестиций представляют собой избыток платежей по процентам и дивидендам, осуществленных иностранцами на вложенный за рубежом американский капитал, над тем, что американцы выплатили в 1993 г. по процентам и дивидендам на иностранный капитал, инвестированный в США. Табл. 38-1 показывает, что американские чистые доходы от инвестиций составили 4 млрд дол. в иностранной валюте, то есть именно такой доход принес стране «экспорт» услуг вкладываемого за рубежом американского денежного капитала.

Строка (8) отражает чистые переводы как частных, так и государственных средств из США в другие страны мира. Сюда входит американская иностранная помощь, пенсии американских граждан, проживающих за рубежом, денежные переводы эмигрантов родственникам, проживающим за границей. Заметьте, что 32 млрд дол. переводов являются «внешними платежами» и истощают имеющийся запас иностранной валюты.

Суммируя все операции по текущему счету, мы получаем **баланс счета текущих операций** (строка 9). В 1993 г. США имели дефицит текущего баланса в 104 млрд дол. Это означает, что американские импортные операции по текущему счету (строки 2, 5 и 8) создали спрос на больший объем иностранной валюты, чем смогли обеспечить экспортные операции (строки 1, 4 и 7).

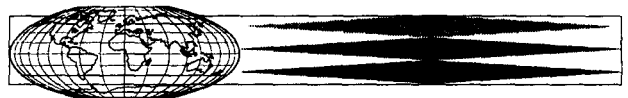
Счет движения капиталов

Счет движения капиталов отражает потоки капитала, связанные с куплей или продажей материальных и финансовых активов, которые имели место в 1993 г. К примеру, компании *Honda* или *Nissan* приобретают сборочное предприятие в США. Инвестиции могут также иметь финансовый характер; например, богатый арабский нефтяной шейх покупает акции корпорации *General Motors* или долгосрочные казначейские обязательства. В любом случае подобные операции увеличивают запасы иностранной валюты США. Поэтому они являются статьями поступления платежей и помечаются знаком «плюс». США экспортируют акции и облигации и таким образом добывают себе иностранную валюту. Строка (10) табл. 38-1 показывает, что в 1993 г. приток капиталов достиг 180 млрд дол.

В то же время американцы осуществляют инвестиции за рубежом. К примеру, какая-либо компания может приобрести в Гонконге или Сингапуре завод для сборки карманных радиоприемников или видеоманитов; преуспевающий американец может купить акции итальянской обувной фабрики; американский банк может профинансировать строительство мясоперерабатывающего завода в Аргентине. Подобные операции имеют одну общую черту: все они расходуют или истощают запасы иностранной валюты. Поэтому мы ставим знак «минус» для напоминания, что все они являются дебетными операциями, связанными с выплатой средств за рубеж. Строка (11) табл. 38-1 показывает, что в 1993 г. были осуществлены подобные операции на сумму 147 млрд дол. Полученный в результате объединения строк (7) и (8) **баланс счета движения капиталов** составит плюс 33 млрд дол. Другими словами, в 1993 г. США достигли положительного сальдо баланса счета движения капиталов, равного 33 млрд дол.

Взаимосвязи

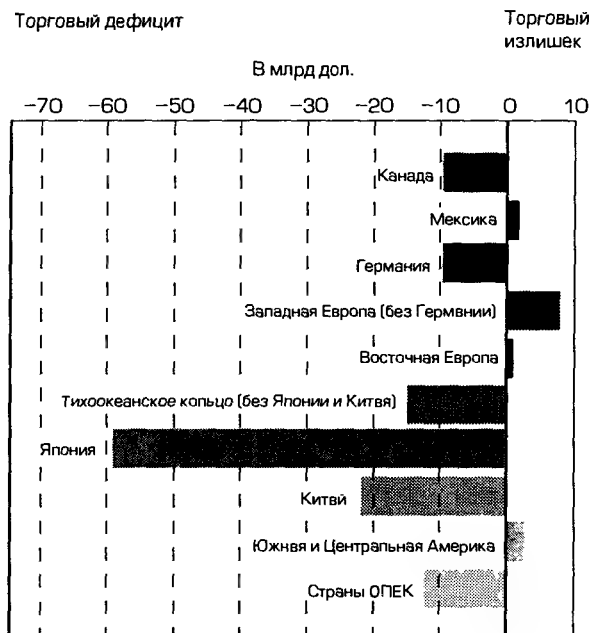
Баланс счета текущих операций и баланс счета движения капиталов взаимосвязаны. В сущности, они являются отражением друг друга. *Дефицит* баланса счета текущих операций говорит о том, что американский экспорт товаров и услуг недостаточен для оплаты импорта товаров и услуг. (В данном случае



МЕЖДУНАРОДНЫЙ РАКУРС 38-1

Американский торговый баланс по отношению к некоторым странам, 1993 г.

США имеют крупный торговый дефицит по отношению к некоторым странам и регионам, в частности Японии и Китаю.



Источник: *Economic Trends*, Federal Reserve Bank of Cleveland, March, 1994. P. 17.

мы игнорируем внешние платежи — строка 8.) Каким образом осуществлять финансирование этого дефицита? США должны либо взять займы за рубежом, либо отказаться от собственности на некоторые активы в пользу иностранцев, что и отражено в балансе счета движения капиталов.

Для объяснения этого явления приведем простую аналогию. Предположим, в каком-либо году ваши расходы превысят ваши доходы. Как вы будете финансировать ваш «дефицит»? Ответ — продавая некоторые из активов или взяв займы. Можно продать какую-нибудь недвижимость (машину или стереосистему) или финансовые активы (акции и облигации), которыми вы владеете. Или же можно получить ссуду у вашей семьи или банка.

Аналогичным образом, когда страна сталкивается с дефицитом баланса счета текущих операций,

это означает, что ее расходы на иностранные товары и услуги (ее импорт) превосходят доходы, получаемые от продажи за рубежом собственных товаров и услуг (ее экспорт). Она должна финансировать этот дефицит баланса счета текущих операций. Но как? Ответ: продавая активы или получая займы, то есть беря в долг. И именно это находит отражение в положительном сальдо баланса счета движения капиталов. Излишек баланса счета движения капиталов, составивший 33 млрд дол. (строка 12), указывает на то, что в 1993 г. США «продали» недвижимость (здания, сельскохозяйственные земли) и получили по всему миру займы в том объеме, который необходим для финансирования дефицита текущего платежного баланса, равного 104 млрд дол.

Вывод: дефицит баланса счета текущих операций финансируется в основном чистым *притоком* капитала на счет движения капиталов. И наоборот, *избыток* счета текущих операций страны сопровождается чистым *оттоком* капитала по счету движения капиталов. В последнем случае избыточные средства счета текущих операций будут использованы для покупки недвижимости или предоставления займов другим странам мира.

Официальные резервы

Центральные банки различных стран держат большое количество иностранной валюты, называемой **официальными резервами**, которые используются для урегулирования несбалансированности счетов текущих операций и движения капиталов. Например, в 1993 г. избыток счета движения капиталов был гораздо меньше дефицита счета текущих операций. Поэтому по объединенному счету (строка 13) мы имели чистый дефицит в размере 71 млрд дол. Другими словами, на международной торговле и финансовых операциях США заработали меньше иностранной валюты, чем израсходовали. Эту нехватку поступлений иностранной валюты вычли из баланса иностранной валюты, находящейся в распоряжении центрального банка. В частности, 71 млрд дол. со знаком «плюс» в статье официальных резервов (строка 14) представляют собой сумму, на которую сократились валютные запасы США. Почему знак «плюс»? Потому что он обозначает кредит (приход), или операцию «экспортного типа», так как показывает предложение иностранной валюты.

Часто взаимосвязь между балансом счета текущих операций и балансом счета движения капиталов является прямой противоположностью того, что изображено в табл. 38-1. То есть дефицит счета текущих операций меньше излишка счета движения капиталов. В результате запасы иностранной

валюты в центральном банке увеличиваются. Это будет отражено в одной из статей платежного баланса со знаком «минус»: данная операция является дебетной, или операцией импортного типа, поскольку представляет собой расход иностранной валюты.

Нужно отметить, что все *три составные части платежного баланса — счета текущих операций, движения капиталов и официальные резервы — должны в сумме составить ноль*. Каждая единица использованной иностранной валюты (как показывают «минусовые» статьи, то есть платежи, или дебетные операции) в международных операциях должна иметь источник («плюсовые» статьи, то есть поступления, или кредитные операции).

Дефициты и избытки платежных балансов

Хотя платежные балансы должны всегда сводиться к нулю, экономисты и политические деятели часто говорят о **дефицитах и избытках платежных балансов**. При этом они имеют в виду баланс счетов текущих операций и движения капиталов, показанный в строке (13) табл. 38-1. Если эта величина имеет отрицательное значение, то сальдо платежного баланса является отрицательным, как, например, у США в 1993 г., то есть в этом году страна получила меньше иностранной валюты от торговли и финансовых операций, чем израсходовала. США не окупили свои затраты в области мировой торговли и финансов и поэтому уменьшили официальные резервы иностранной валюты. Если бы баланс счетов текущих операций и движения капиталов был положительным, то у США было бы активное сальдо платежного баланса. Это означало бы, что США удалось заработать достаточно иностранной валюты от операций «экспортного типа» для оплаты операций «импортного типа». В результате они увеличили бы запасы иностранной валюты, то есть размеры своих официальных резервов.

Другими словами, *сокращение официальных резервов (изображенное положительным значением строки официальных резервов табл. 38-1) показывает масштабы дефицита платежного баланса страны; рост официальных резервов (отрицательное значение строки официальных резервов) показывает величину положительного сальдо платежного баланса*.

Дефициты и излишки: хорошо, плохо или опасно?

Всегда ли дефицит — это плохо, как следует из самого термина? Являются ли избытки платежных балансов желательными, как предполагает само название? Ответ на оба вопроса таков: не обязательно. Например, большой дефицит в товарной тор-

говле, с которым столкнулись США в последние годы, рассматривается многими как «неблагоприятное» явление, поскольку он дает повод считать, что американские производители, возможно, теряют конкурентоспособность на мировых рынках. Американская промышленность, похоже, сталкивается с трудностями реализации своих товаров за рубежом, и одновременно ей противостоит сильная конкуренция со стороны импортных товаров. Однако при этом торговый дефицит, очевидно, *не является неблагоприятным* с точки зрения американских потребителей, которые получают больше товаров за счет импорта.

Аналогичным образом желательность избытка или дефицита платежного баланса зависит от: 1) обстоятельств, их вызывающих; 2) их устойчивости на протяжении определенного времени. Например, громадные дефициты платежных балансов США и других нефтеимпортирующих стран, вызванные взвинчиванием цен на нефть странами ОПЕК в 1973–1974 и 1979–1980 гг., оказали крайне разрушительное влияние, поскольку вынудили США принять целый ряд мер с целью сокращения импорта нефти.

Официальные резервы любой страны ограничены. Поэтому устойчивые или длительные дефициты платежных балансов, которые должны финансироваться за счет этих резервов, неизбежно приведут к их истощению. В этом случае стране придется предпринять специальные меры для корректировки платежного баланса. Эти меры могут повлечь за собой болезненную перестройку на макроэкономическом уровне, использование торговых барьеров и аналогичных ограничений или изменение международной стоимости национальной валюты. (*Ключевой вопрос 3.*)

График пояснения 38-1

♦ Американский экспорт создает спрос на доллары и предложение иностранных валют; американский импорт создает спрос на иностранную валюту и предложение американских долларов.

♦ Баланс счета текущих операций — это экспортируемые страной товары и услуги минус ее импорт товаров и услуг плюс чистый инвестиционный доход и чистые трансферты.

♦ Баланс счета движения капиталов — это приток капиталов в страну за вычетом оттока капиталов из страны.

♦ Дефицит платежного баланса возникает тогда, когда сумма балансов счетов текущих операций и движения капиталов отрицательна; излишек платежного баланса возникает тогда, когда сумма балансов счетов текущих операций и движения капиталов положительна.

СВОБОДНО ПЛАВАЮЩИЕ ВАЛЮТНЫЕ КУРСЫ

Как масштабы, так и устойчивость дефицита или излишка платежного баланса, а также характер мер, предпринимаемых страной для преодоления несбалансированности, зависят от применяемой системы валютных курсов. Существуют два полярно противоположных варианта систем валютных курсов: 1) система **гибких**, или **плавающих валютных курсов**, при которой курсы обмена национальных валют определяются спросом и предложением; 2) система жестко **фиксированных валютных курсов**, при которой изменениям курсов в результате колебания спроса и предложения препятствуют государственное вмешательство в функционирование рынков иностранных валют или другие механизмы.

Свободно плавающие валютные курсы определяются беспрепятственной игрой спроса и предложения. Рассмотрим курс, или цену, по которой американские доллары могут быть обменены, скажем, на фунты стерлингов. Как показано на рис. 38-3 (*Ключевой график*), спрос на фунты будет снижаться, а предложение фунтов повышаться.

Падающий спрос на фунты, изображенный прямой *D*, указывает на то, что если фунт станет менее дорогим для американцев, то и британские товары станут для них дешевле. Это заставляет американцев расширять спрос на британские товары и, следовательно, на фунты, с помощью которых можно купить эти товары.

Предложение фунтов падает (*S*), потому что по мере того как цена фунта, выраженная в долларах, повышается (то есть цена доллара, выраженная в фунтах, падает), у британцев появляется склонность покупать больше американских товаров. Причина, конечно, заключается в том, что при все более высоких ценах на фунты в долларах англичане смогут получить больше американских долларов и поэтому больше американских товаров на каждый фунт. Таким образом, американские товары становятся дешевле для британцев, которые в результате покупают больше американских товаров. Покупая американские товары, они поставляют фунты на валютный рынок, поскольку для приобретения американских изделий надо обменять фунты на доллары.

Точка пересечения кривых спроса и предложения на фунты определит цену фунтов в долларах. В этот момент равновесный валютный курс равняется 2 дол. за 1 ф. ст.

Обесценение и удорожание валюты

Валютный курс, устанавливаемый свободными рыночными силами, может изменяться и действительно часто изменяется. Когда цена фунта в долларах

КЛЮЧЕВОЙ ГРАФИК

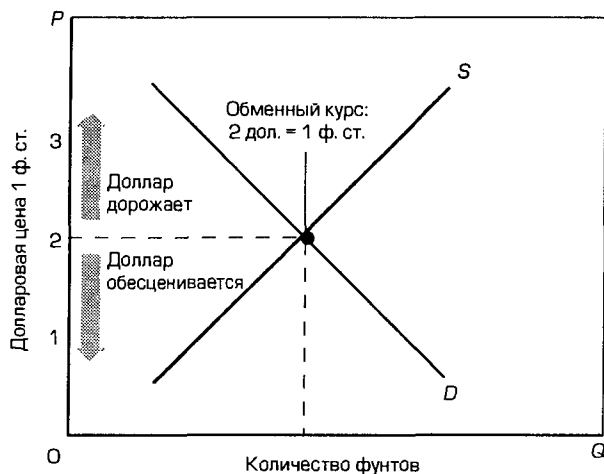


Рисунок 38-3. Рынок иностранной валюты

Американский спрос на фунты падает, потому что по мере того как фунт становится менее дорогим, все виды британских товаров и услуг становятся дешевле для американцев. Предложение фунтов американцам растет, так как при более высокой цене фунта в долларах британцы захотят купить большее количество американских товаров и услуг. Пересечение кривых спроса и предложения определит валютный паритет.

увеличивается, например поднимается с 2 дол. за 1 ф. ст. до 3 дол. за 1 ф. ст., то говорят, что стоимость доллара понизилась, или доллар **обесценился**, по отношению к фунту. В более общем виде обесценивание валюты означает, что для покупки одной единицы какой-либо иностранной валюты (фунтов) потребуется больше единиц национальной валюты (долларов).

Когда цена фунта в долларах снижается — падает с 2 дол. за 1 ф. ст. до 1 дол. за 1 ф. ст., — стоимость доллара повышается, или доллар **дорожает** по отношению к фунту. В общем виде удорожание валюты означает, что на покупку единицы какой-либо иностранной валюты (фунтов) потребуется затратить меньше единиц национальной валюты (долларов).

Обратите внимание на то, что в нашем примере с США и Великобританией, когда доллар обесценивается, фунт обязательно дорожает, и наоборот. Когда валютный курс доллара и фунта меняется с 2 дол. за 1 ф. ст. до 3 дол. за 1 ф. ст., то в этом случае требуется *больше* долларов для покупки 1 ф. ст., и поэтому доллар обесценивается. Но теперь, чтобы купить доллар, уже необходимо потратить *меньше* фунтов. То есть при первоначальном курсе, чтобы купить 1 дол. требовалось $\frac{1}{2}$ ф. ст. При новом курсе для приобретения 1 дол. необходимо всего $\frac{1}{3}$ ф. ст. В результате фунт стал дороже относительно доллара. Если доллар обесценивается по отношению к фунту, то фунт относительно доллара дорожает. Если доллар становится дороже по отношению к фунту, то фунт обесценивается относительно доллара. (Здесь следует вернуться к рис. 6-5.)

Факторы, определяющие валютный курс

Почему кривые спроса на фунт и его предложения расположены так, как показано на рис. 38-3? Какие силы способны изменить кривые спроса на фунты и его предложения и тем самым обусловить удорожание или обесценивание доллара?

Изменения во вкусах потребителей. Любые изменения во вкусах или привязанностях потребителей к изделиям другой страны изменяют спрос или предложение на валюту этой страны, а также изменяют ее валютный курс. Например, если технологические достижения американцев в производстве компьютеров делают их технику более привлекательной для британских потребителей и промышленности, то они, покупая больше американских компьютеров, поставят больше фунтов на валютные рынки, и курс доллара повысится. И наоборот, если английский твид станет более популярным в США, то спрос на фунт возрастет и курс доллара снизится.

Относительные изменения в доходах. Если рост национального дохода одной страны обгоняет рост этого показателя в других странах, то курс ее валюты, по всей видимости, снизится. Импорт страны находится в прямой зависимости от уровня ее дохода. Например, по мере повышения доходов в США американские потребители станут покупать больше отечественных и иностранных товаров. Если экономика США быстро расширяется, а британская экономика стагнирует, то американский импорт британских товаров и, следовательно, спрос в США

на фунты будет расти. Цена фунта в долларах будет повышаться, что означает обесценение доллара.

Относительное изменение цен. Если уровень внутренних цен в США быстро растет, а в Великобритании остается неизменным, то американский потребитель будет искать относительно дешевые британские товары, тем самым увеличивая спрос на фунты. И наоборот, британцы будут менее склонны приобретать американские товары, снижая предложение фунтов. Это сочетание роста спроса и падения предложения фунтов вызовет обесценение доллара.

Различия уровней цен между странами, которые отражают изменения уровней цен с течением времени, помогают объяснить существование различий обменных курсов. В 1995 г. на американский доллар можно было купить 0,63 ф. ст., 100 иен или 40 887 турецких лир. Одна из причин этих различий состоит в том, что цена на английские товары и услуги в фунтах ниже, чем цены на японские товары и услуги в иенах и цены на турецкие товары и услуги в лирах. Например, одна и та же рыночная потребительская корзина, которая стоит в США 500 дол., может стоить 300 фунтов в Великобритании, 50 тыс. иен в Японии и 20 млн лир в Турции. *В целом, чем выше цены товаров и услуг страны в ее собственной валюте, тем большее количество этой валюты можно получить за один американский доллар.*

В общем теория паритета покупательной способности утверждает, что разница в курсах обмена равна покупательной способности различных валют. То есть курсы обмена национальных валют прекрасно приспособляются, чтобы соответствовать отношению между уровнями цен различных стран. Если рыночная потребительская корзина стоит 100 дол. в США и 50 ф. ст. в Великобритании, то обменный курс должен быть равен 2 дол. за 1 ф. ст. Таким образом, доллар, потраченный на товары, продаваемые в Великобритании, Японии, Турции и других странах, предположительно, имеет одинаковую покупательную способность. Однако на практике курсы обмена значительно отличаются от паритета покупательной способности даже в течение длительных периодов времени. Тем не менее относительные уровни цен являются детерминантами обменных курсов.

Относительные реальные процентные ставки. Предположим, что США в целях обуздания инфляции станут проводить политику «дорогих денег», как это было, к примеру, в конце 70-х и начале 80-х годов. В результате реальные процентные ставки — процентные ставки, скорректированные с учетом темпов инфляции, — поднялись в США выше, чем в других странах. Вскоре британские частные лица и фирмы убедились, что США превратились в очень привлекательное место для вложения финансовых

Таблица 38-2. Детерминанты обменных курсов: факторы, изменяющие спрос или предложение конкретной валюты, и обменный курс

- 1. Изменение вкусов потребителей.** Пример: уменьшение популярности японских автомобилей в США (снижение курса японской иены, повышение курса американского доллара); наплыв немецких туристов в США (повышение курса американского доллара, снижение курса немецкой марки).
- 2. Относительное изменение в доходах.** Пример: Великобритания испытывает спад, сокращая импорт, в то время как производство и реальные доходы в США возрастают, увеличивая американский импорт (курс фунта стерлингов повышается, курс американского доллара снижается).
- 3. Относительное изменение цен.** Пример: в Германии наблюдается 3%-ный уровень инфляции по сравнению с 10%-ным уровнем в Канаде (курс немецкой марки увеличивается, курс канадского доллара снижается).
- 4. Изменение относительных реальных процентных ставок.** Пример: Федеральная резервная система повышает процентные ставки в США, в то время как Английский банк таких действий не предпринимает (повышение курса американского доллара, снижение курса фунта стерлингов).
- 5. Спекуляции.** Пример: люди, специализирующиеся на торговле валютой, считают, что уровень инфляции во Франции будет заметно больше, чем в Швеции (снижение курса французского франка, повышение курса шведской кроны); или они считают, что процентные ставки в Германии будут снижаться по сравнению с американскими (снижение курса немецкой марки, повышение курса американского доллара).

средств. Это увеличение спроса на американские финансовые активы означало расширение предложения английских фунтов, и поэтому стоимость доллара возросла.

Спекуляции. Предположим, ожидается, что американская экономика: 1) станет расти быстрее, чем британская; 2) столкнется с более сильной инфляцией, чем Великобритания; 3) будет иметь более низкие реальные процентные ставки, чем Великобритания. Эти прогнозы позволяют надеяться, что в будущем курс доллара снизится, а курс фунта, напротив, повысится. Следовательно, держатели долларов попытаются перевести их в фунты, тем самым увеличивая спрос на фунты. Этот обмен, безусловно, вызовет понижение курса доллара и повышение курса фунта. То же самое происходит и в реальной жизни. Обесценение доллара и удорожание фунта происходят постольку, поскольку спекулянты в своих действиях исходят из того, что эти изменения в стоимости валют действительно произойдут. (Спекуляции на валютных курсах описаны в разделе «Последний штрих» данной главы.)

Табл. 38-2 является иллюстрацией, позволяющей понять способы определения обменных курсов.

Гибкие валютные курсы и платежный баланс

Сторонники системы гибких валютных курсов считают, что она обладает несомненным достоинством: *гибкие валютные курсы автоматически корректируются таким образом, что в конечном счете исчезают дефициты и излишки платежных балансов.* Это можно пояснить с помощью прямых S и D на рис. 38-4, которые соответствуют кривым спроса и предложения на рис. 38-3. Равновесный валютный курс 2 дол. = 1 ф. ст. предполагает, что отрицательного и положительного сальдо платежного баланса нет. При валютном курсе 2 дол. = 1 ф. ст. количество фунтов, требующихся американцам для импорта британских товаров, оплаты британских транспортных и страховых услуг, выплаты процентов и дивидендов на британские инвестиции в США, равно количеству фунтов, предоставленных британцами в счет оплаты американского экспорта товаров и услуг, выплаченных процентов и дивидендов по американским инвестициям в Великобритании. Короче говоря, никаких изменений в официальных резервах (см. табл. 38-1) не произойдет.

Предположим, что или потребительские вкусы американцев изменились и они решили покупать больше британских автомобилей, или уровень цен в США повысился по сравнению с Великобританией, или процентные ставки в США упали относительно Великобритании. Любое из этих событий или все они вместе обусловят рост спроса американцев на британский фунт с D , скажем, до D' на рис. 38-4.

Видно, что при первоначальном валютном курсе 2 дол. = 1 ф. ст. дефицит американского платежного баланса составил ab . То есть при курсе 2 дол. = 1 ф. ст. американцы испытывают нехватку фунтов в размере ab . Американские операции экспортного типа позволят получить фунты в объеме xa , но для финансирования операций импортного типа американцам потребуется xb ф. ст. В связи с тем, что мы имеем дело с рынком, где действует свободная конкуренция, эта нехватка изменит валютный курс (цену фунта в долларах) с 2 дол. = 1 ф. ст. до, скажем, 3 дол. = 1 ф. ст., то есть курс доллара *снизится*.

В этом месте следует подчеркнуть, что *обменный курс — это специальная цена, которая связывает все внутренние (американские) цены со всеми иностранными (британскими) ценами.* Цена в долларах иностранного товара находится путем умножения цены продукта в иностранной валюте на обменный курс в долларах за единицу иностранной валюты. При обменном курсе 2 дол. = 1 ф. ст. британский автомобиль ценой 9 тыс. ф. ст. будет стоить 18 тыс. дол. (9000×2).

Изменение обменного курса приводит к изменению цен на все британские товары для американцев и на все американские товары для потенци-

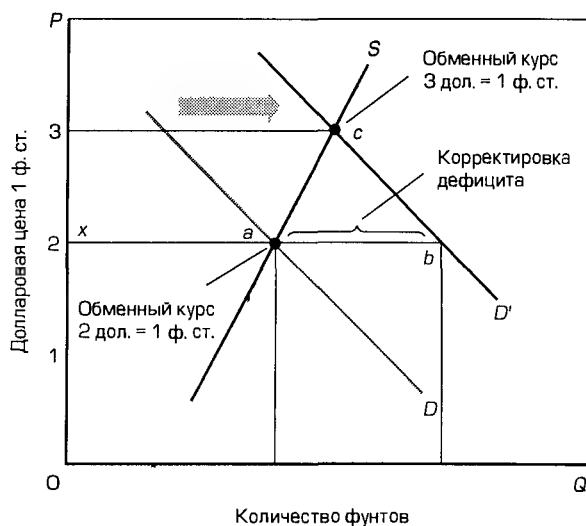


Рисунок 38-4. Корректировка в условиях действия гибких валютных курсов, фиксированных валютных курсов и золотого стандарта

В условиях действия гибких валютных курсов дефицит торгового баланса США при курсе 2 дол. за 1 ф. ст. будет скорректирован путем повышения курса до 3 дол. за 1 ф. ст. При фиксированных курсах нехватка фунтов ab будет компенсирована из валютных резервов. При золотом стандарте дефицит вызовет изменения в уровнях внутренних цен и доходов, которые сместят спрос на фунты (D') влево, а предложение (S) вправо, сохраняя паритетный курс 2 дол. за 1 ф. ст.

альных британских покупателей. Изменение обменного курса с 2 дол. = 1 ф. ст. на 3 дол. = 1 ф. ст. изменит относительную привлекательность американского импорта и экспорта таким образом, чтобы восстановить равновесие в платежном балансе США. С американской точки зрения, когда цена фунта меняется с 2 до 3 дол., английский автомобиль ценой 9000 ф. ст., который раньше стоил для американцев 18 тыс. дол., теперь стоит 27 тыс. дол. (9000×3). Другие британские товары тоже будут стоить американцам больше, и импорт в США британских товаров и услуг снизится. Графически это показано, как перемещение из точки b в точку c на рис. 38-4.

С точки зрения британцев, обменный курс — цена доллара в фунтах — упал с $\frac{1}{2}$ до $\frac{1}{3}$ фунта за доллар. Международная ценность фунта *возросла*. Британцы ранее получали только 2 дол. за 1 ф. ст.; теперь они получают 3 дол. за 1 ф. ст. Следовательно, американские товары стали для англичан дешевле, и американский экспорт в Великобританию возрастет. На рис. 38-4 это показано перемещением из точки a в точку c .

Оба описанных выше изменения — снижение американского импорта из Великобритании и уве-

личение американского экспорта в Великобританию — явились именно тем, что было необходимо для выравнивания дефицита платежного баланса США. (Вы можете убедиться в том, что использование свободно плавающих валютных курсов для корректировки первоначального платежного баланса США *увеличивает* его за счет торговли с Великобританией.)

Короче говоря, свободное колебание валютных курсов, реагируя на сдвиги в спросе и предложении иностранной валюты, автоматически корректирует дефициты и активы платежных балансов. (*Ключевой вопрос б.*)

Недостатки плавающих курсов

Хотя система гибких валютных курсов имеет тенденцию автоматически устранять несбалансированность платежей, она может вызвать некоторые серьезные проблемы.

1. Неопределенность и сокращение торговли. Риск и неопределенность, связанные с использованием гибких валютных курсов, могут внести нарушения в торговые потоки. Приведем пример. Предположим, американский дилер заключает контракт на покупку 10 британских автомобилей на сумму 90 тыс. ф. ст. По текущему валютному курсу, скажем 2 дол. за 1 ф. ст., американский импортер рассчитывает заплатить за эти автомобили 180 тыс. дол. Но если в течение трехмесячного срока поставки валютный курс изменится до 3 дол. за 1 ф. ст., то оговоренные контрактом платежи в размере 90 тыс. ф. ст. составят 270 тыс. дол.

Это непредвиденное увеличение цены фунта в долларах может запросто превратить прибыль, на которую рассчитывал американский импортер, в существенные убытки. Отдавая себе с самого начала отчет о возможных неблагоприятных изменениях валютного курса, американский импортер может просто не захотеть принять на себя риск, связанный с этим делом. Поэтому американская фирма ограничивается продажей автомобилей только отечественных марок, и в результате данный вид товаров не становится объектом международной торговли.

То же самое рассуждение применимо и к инвестициям. Допустим, что при валютном курсе 3 дол. за 1 ф. ст. американская фирма инвестирует в британское предприятие 30 тыс. дол. (или 10 тыс. ф. ст.). Она рассчитывает на доход в 10%, то есть ожидает прибыль в размере 3 тыс. дол. или 1 тыс. ф. ст. Допустим, эти ожидания оказываются верными в том смысле, что британская фирма получает в первый год 1 тыс. ф. ст. на инвестированные 10 тыс. ф. ст. Но предположим, что в течение года стоимость доллара *повышается* до 2 дол. = 1 ф. ст. Абсолют-

ный доход теперь составляет только 2 тыс. дол. (а не 3 тыс. дол.), и норма прибыли падает с ожидаемых 10% до $6\frac{2}{3}\%$ (2 тыс. дол./30 тыс. дол.). По своей природе инвестиции — дело рискованное. Дополнительный риск, связанный с неблагоприятными изменениями в валютных курсах, может отвести потенциального американского инвестора от рискованных заграничных проектов¹.

2. Условия торговли. Условия торговли страны будут ухудшаться при падении международной стоимости ее валюты. Например, увеличение цены фунта в долларах будет означать, что США должны экспортировать больший объем товаров и услуг для финансирования определенного уровня импорта из Великобритании.

3. Нестабильность. Свободное колебание валютных курсов может оказывать также дестабилизирующее влияние на внутреннюю экономику. Значительные колебания курсов вначале стимулируют, а затем оказывают депрессивное воздействие на отрасли, производящие товары на экспорт. Если американская экономика функционирует в условиях полной занятости и международная стоимость ее валюты снижается, как в нашем примере, то проявятся инфляционные тенденции. Это объясняется двумя причинами. Повысится спрос на американские товары, то есть увеличится доля чистого экспорта в совокупных расходах, что вызовет порожденную спросом инфляцию. Цены на весь американский импорт поднимутся. Напротив, удорожание доллара сократит экспорт и увеличит импорт, что может вызвать безработицу.

С точки зрения государственного регулирования гибкие валютные курсы могут затруднить использование налоговой и денежной политики для достижения полной занятости и стабильности цен. Это особенно касается тех стран, чей экспорт и импорт достигают значительной части ВВП (см. табл. 6-1).

ФИКСИРОВАННЫЕ ВАЛЮТНЫЕ КУРСЫ

На другом полюсе находятся страны, которые часто фиксировали или «закрепляли» свои валютные курсы, пытаясь преодолеть недостатки, присущие системе гибких курсов. Для того чтобы проанализировать последствия и проблемы, связанные с системой фиксированных курсов, предположим, что США и Великобритания решили поддерживать валютный курс 2 дол. = 1 ф. ст.

¹ Из раздела «Последний штрих» этой главы мы увидим, что при некоторых издержках и неудобствах торговец может частично уменьшить риск неблагоприятных колебаний валютного курса путем подстраховки (хеджирования) на фьючерсном рынке иностранной валюты.

Основная проблема заключается в том, что правительство, объявляя доллар приравненным по стоимости к стольким-то фунтам, не декретирует стабильность в отношении спроса и предложения фунта. Поскольку спрос и предложение со временем изменяются, государство для стабилизации валютного курса должно прямо или косвенно вмешиваться в функционирование валютного рынка.

Рассмотрим рис. 38-4 еще раз. Предположим, что спрос США на фунты поднялся с D до D' , дефицит платежного баланса США ab вырос. Это означает, что американское правительство поддерживает валютный курс (2 дол. = 1 ф. ст.), который ниже равновесного курса (3 дол. = 1 ф. ст.). Как могут США компенсировать нехватку фунтов, которая отражает дефицит платежного баланса США? Подталкивать валютный курс вверх до уровня равновесия? Ответ очевиден: необходимо изменить рыночный спрос или предложение либо и то и другое таким образом, чтобы соответствующие графики по-прежнему пересекались при курсе 2 дол. = 1 ф. ст. Существует несколько способов решения этой задачи.

Использование резервов

Наиболее приемлемый способ закрепления валютного курса — манипулирование рынком с помощью официальных резервов. Известно, что валютные резервы являются просто запасами иностранной валюты, которыми владеют отдельные государства. Как образуются резервы? Для удобства предположим, что в прошлом превалировала обратная рыночная ситуация, когда имелся скорее избыток, чем недостаток фунтов стерлингов, и правительство США смогло сделать «сбережения». То есть ранее правительство США тратило доллары на покупку избыточных фунтов, наличие которых могло снизить валютный курс с 2 дол. = 1 ф. ст., до, скажем, 1 дол. = 1 ф. ст. К этому времени, продавая часть фунтов из своих резервов, правительство США могло бы сдвинуть линию предложения фунтов вправо так, чтобы она пересекла D' в точке b на рис. 38-4, сохранив тем самым валютный курс 2 дол. = 1 ф. ст.

Исторически в качестве «мировых денег», или резервов, обычно используется золото. Следовательно, в нашем примере правительство США может получить фунты, продав Великобритании некоторое количество золота, которым оно владеет. Купленные таким образом фунты могут быть использованы для наращивания запасов, накопленных благодаря американской торговле и финансовым операциям, то есть для сдвига линии предложения фунта вправо в целях поддержания валютного курса 2 дол. = 1 ф. ст.

Крайне важно, чтобы величина резервов была достаточной для достижения необходимого увеличения предложения фунтов. Если отрицательные и

положительные сальдо платежных балансов возникают более или менее случайно и являются примерно одинаковыми, никаких проблем *не возникает*. То есть прошлогодний актив платежного баланса с Великобританией увеличит резерв фунтов, которыми располагают США, и этот резерв может быть использован для «финансирования» дефицита этого года. Однако если США сталкиваются с устойчивым и масштабным дефицитом в течение длительного периода времени, проблема резервов может стать крайне серьезной и привести к необходимости отказа от системы фиксированных валютных курсов. Если же страна, не обладающая достаточными резервами, надеется сохранить стабильность валютных курсов, то она по крайней мере должна согласиться на менее привлекательные альтернативные варианты выбора. Проанализируем их.

Торговая политика

Один из наборов политических альтернатив включает меры, связанные с введением прямого контроля над торговыми и финансовыми потоками. В условиях нехватки фунтов стерлингов США могут пойти на поддержание валютного курса на уровне 2 дол. = 1 ф. ст. за счет сдерживания импорта (тем самым снижая спрос на фунты) и поощрения экспорта (тем самым увеличивая предложение фунтов). В частности, импорт можно сократить путем введения пошлин или импортных квот. Точно так же можно взимать специальные налоги с процентов и дивидендов, получаемых американцами от зарубежных капиталовложений. Однако американское правительство может субсидировать некоторые американские экспортные товары и таким образом увеличивать предложение фунтов стерлингов.

Главная проблема, возникающая при использовании этих мер, заключается в том, что они сокращают объем мировой торговли, деформируют ее структуру и торговые связи, внося нарушения в экономическую целесообразность. То есть пошлины, квоты и тому подобные меры могут быть введены только за счет некоторой доли экономических прибылей или выгод, получаемых от свободной мировой торговли, базирующейся на принципе сравнительных преимуществ. Эти последствия не должны недооцениваться. Напомним, что введение валютных или торговых ограничений может повлечь за собой ответные меры со стороны других стран, которые окажутся задетыми ими.

Валютный контроль: рационирование

Другой альтернативой является валютный контроль, или рационирование. В условиях валютного контроля правительство США попытается справиться с

проблемой нехватки фунтов, выдвигая требование о продаже ему всех фунтов, полученных американскими экспортерами. Затем правительство, в свою очередь, распределит, или ратионирует, этот небольшой запас фунтов ($ха$ на рис. 38-4) между различными американскими импортерами, которым требуются фунты стерлингов в количестве $хв$. Таким способом американское правительство ограничит американский импорт тем количеством иностранной валюты, которое удалось выручить от американского экспорта. Спрос в США на фунты стерлингов в размере $ав$ просто останется неудовлетворенным. Государство устраняет дефицит платежного баланса за счет ограничения импорта пределами стоимости экспорта.

Система валютного контроля имеет много недостатков.

1. Нарушение торговли. Как и торговые ограничения (пошлины, квоты, экспортные субсидии), валютный контроль нарушает сложившиеся связи международной торговли, базирующиеся на сравнительных преимуществах.

2. Дискриминация. Процесс ратионирования скудных валютных ресурсов неизбежно связан с дискриминацией отдельных импортеров. Этот процесс порождает такие серьезные проблемы, как проблемы справедливости и предвзятости.

3. Ограничение выбора. Меры контроля посягают на свободу потребительского выбора: американцы, предпочитающие машины компании *Mazda*, могут быть вынуждены покупать машины компании *Mercury*. Деловым возможностям, открывающимся перед некоторыми американскими импортерами, неизбежно будет нанесен ущерб в связи с ограничением импорта государством.

4. «Черный» рынок. Возможны и проблемы с проведением всех этих мероприятий в жизнь. Рыночные силы, такие, как спрос и предложение, могут заставить остро нуждающихся в валюте американских импортеров платить за нее *больше*, чем предусмотрено официальным курсом 2 дол. = 1 ф. ст.; это создает условия для нелегальных операций с иностранной валютой на «черном» рынке.

Внутреннее макроэкономическое регулирование

Последним средством поддержания стабильного валютного курса является такое использование внутренней налоговой или денежной политики, при котором устраняется нехватка фунтов. В частности, ограничительные налоговые и денежные меры снижат национальный доход США относительно национального дохода Великобритании. Поскольку масштабы импорта напрямую зависят от уровня наци-

онального дохода, это приведет к ограничению спроса на британские изделия и, следовательно, на фунты стерлингов.

В той мере, в какой эти сдерживающие меры приводят к снижению уровня цен на американском рынке относительно британского, американские покупатели потребительских и инвестиционных товаров переключат свой спрос с британских товаров на американские, что также ограничит спрос на фунты.

Наконец, ограничительная денежная политика, или политика «дорогих» денег, приведет к повышению процентных ставок в США по сравнению с Великобританией и, следовательно, снизит американский спрос на фунты для финансовых инвестиций в Великобританию.

Для Великобритании более низкие цены на американские товары и более высокие процентные ставки в США увеличат британский импорт американских товаров и будут стимулировать британские финансовые инвестиции в США. И то и другое увеличит предложение фунта стерлингов. Сочетание падения спроса на фунты и роста их предложения, очевидно, приведет к устранению первоначального дефицита платежного баланса США. По условиям, заданным на рис. 38-4, это будет означать, что новые кривые спроса и предложения пересекутся в какой-то новой точке равновесия на линии $ав$, в которой валютный курс сохраняется на уровне 2 дол. = 1 ф. ст.

Это средство поддержания фиксированного валютного курса вряд ли представляется привлекательным. Для США «ценой» стабильности валютного курса являются падение объемов производства, безработица и потолки цен, другими словами, спад! Достижение сбалансированности платежного баланса и реализация внутренней стабильности — две важные экономические задачи, но жертвовать последней ради первой — значит позволить «хвосту размахивать собакой».

Краткое повторение 38-2

♦ В системе, где обменные курсы могут свободно колебаться, они определяются спросом и предложением отдельных национальных валют.

♦ Детерминанты свободно колеблющихся обменных курсов — факторы, которые смещают кривые спроса и предложения валюты, — включают изменения вкусов потребителей, относительные изменения доходов, относительное изменение цен, относительные уровни реальных процентных ставок и спекуляции.

♦ При системе фиксированных обменных курсов страны устанавливают обменные курсы и затем поддерживают их, продавая или покупая резервы иностранной валюты, устанавливая торговые барьеры, контролируя обмен или вызывая инфляцию либо спад.

МЕЖДУНАРОДНЫЕ СИСТЕМЫ ВАЛЮТНЫХ КУРСОВ

В последние годы разными странами использовались три системы обменных валютных курсов.

Золотой стандарт: фиксированные валютные курсы

В период с 1879 по 1934 г. — за исключением тех лет, которые пришлось на первую мировую войну, — преобладала денежная система, известная как золотой стандарт. Золотой стандарт предусматривал наличие фиксированного валютного курса. Ретроспективный анализ его применения и последовавшего затем краха важны для понимания функций и некоторых преимуществ и недостатков валютных систем с фиксированным курсом. Необходимо подчеркнуть, что и в настоящее время ряд экономистов выступает в поддержку фиксированных валютных курсов, а некоторые даже призывают к возврату к международному золотому стандарту.

Условия. Считалось, что в стране принят золотой стандарт, если она выполняет три условия.

1. Устанавливает определенное золотое содержание своей денежной единицы.
2. Поддерживает жесткое соотношение между своими запасами золота и внутренним предложением денег.
3. Не препятствует свободному экспорту и импорту золота.

Если каждая страна устанавливает золотое содержание своей денежной единицы, то различные национальные валюты будут иметь фиксированные соотношения между собой. Например, США приравнивают стоимость доллара, скажем, к 25 грамам золота, а Великобритания приравнивает стоимость фунта стерлингов к 50 грамам золота. Это означает, что британский фунт стоит $\frac{50}{25}$ дол., или 1 ф. ст. = 2 дол.

Движение золота. Теперь, если на минуту отвлечься от стоимости упаковки, страховки и транспортировки золота между странами, валютный курс при золотом стандарте будет таким же — 2 дол. = 1 ф. ст. И причина тому ясна: никто в США не заплатит больше, чем 2 дол. за 1 ф. ст., поскольку можно всегда купить 50 гран золота за 2 дол. в США, переправить его в Великобританию и продать за 1 ф. ст. Британцы также не заплатят больше 1 ф. ст. за 2 дол. А зачем, когда можно купить 50 гран золота в Великобритании за 1 ф. ст., отправить его в США и продать за 2 дол.?

Конечно, на практике необходимо принимать во внимание стоимость упаковки, страховки и пересылки золота. Но эти расходы составят всего не-

сколько центов на каждые 50 гран золота. Например, если затраты будут равняться 3 центам за 50 гран золота, то американцы, желающие купить фунты стерлингов, скорее заплатят по 2,03 дол. за 1 ф. ст., чем станут покупать и экспортировать 50 гран золота, чтобы получить 1 ф. ст. Почему? Потому что 50 гран золота им обойдутся в 2 дол. плюс 3 цента на его пересылку в Великобританию для обмена на 1 ф. ст. Этот валютный курс (2,03 дол.), при превышении которого начнется отток золота из США, называется **экспортной золотой точкой**.

Валютный курс должен будет упасть до 1,97 дол., прежде чем золото начнет поступать в США. Англичане, желающие приобрести доллары, согласятся получить всего лишь 1,97 дол. в обмен на 1 ф. ст. потому, что из 2 дол., которые они смогут получить, купив 50 гран золота в Великобритании и перепродав его в США, 3 цента будут вычтены на оплату перевозки и другие расходы. Этот валютный курс — 1,97 дол., ниже которого золото начнет переливаться в США, называется **импортной золотой точкой**.

Таким образом, в условиях золотого стандарта перелив золота между странами приведет к установлению фиксированных валютных курсов для любых операций.

Внутренние макроэкономические корректировки. Рис. 38-4 объясняет механизм регулирования, который присущ системе золотого стандарта. Предположим, что первоначально спрос и предложение фунтов стерлингов изображены в виде прямых D и S и точка их пересечения a совпадает с фиксированным валютным курсом, который соответствует золотому содержанию фунта стерлингов и доллара. А именно: США установили, что доллар соответствует 25 грамам золота, а Великобритания определила золотое содержание фунта стерлингов в 50 гран золота. Таким образом, получившийся валютный курс при золотом стандарте равен 2 дол. за 1 ф. ст. Предположим, что по какой-либо причине американцы стали отдавать большее предпочтение британским товарам, сдвигая спрос на фунты к D' . Из рис. 38-4 видно, что налицо нехватка фунтов, равная ab , что означает дефицит платежного баланса США.

Что произойдет дальше? Вспомните: правила игры, установленные системой золотого стандарта, не позволяют валютному курсу отклоняться от фиксированного соотношения 2 дол. = 1 ф. ст.; валютный курс не может подняться до нового паритета 3 дол. = 1 ф. ст. в точке c , как это случилось бы при плавающем курсе. Что произойдет, так это повышение валютного курса на несколько центов до американской экспортной золотой точки, по достижении которой золото начнет переливаться из США в Великобританию.

Вспомните, что золотой стандарт требует от участников поддержания фиксированного соотношения между количеством денег в обращении и име-

ющимся у них золотым запасом. Поэтому отток золота из США в Великобританию приведет к сокращению предложения денег в Америке и экспансии денежной массы в Великобритании. При прочих равных условиях это приведет к снижению совокупного спроса и, следовательно, реальных объемов национального производства, занятости и уровня цен в США. Уменьшение предложения денег вызовет также взлет процентных ставок.

Противоположная ситуация будет иметь место в Великобритании. Приток золота увеличит предложение денег, что явится причиной роста совокупного спроса, национального дохода, занятости и уровня цен. Возросшее предложение денег снизит процентные ставки в Великобритании.

На рис. 38-4 падение доходов и цен весьма уменьшит спрос на британские товары и услуги и, следовательно, ослабит американский спрос на фунты. Относительно более низкие процентные ставки в Великобритании сделают эту страну менее привлекательной для американских инвестиций, что также сократит спрос на фунты. По всем этим причинам кривая D' сместится влево.

Аналогично рост доходов и цен в Великобритании расширит британский спрос на американские товары и услуги, а более высокие американские процентные ставки вдохновят британцев больше инвестировать в США. Все эти процессы увеличат предложение фунтов стерлингов в США, сдвигая кривую S на рис. 38-4 вправо.

Короче говоря, внутренние макроэкономические сдвиги в США и Великобритании, вызванные международным перемещением золота, приведут к возникновению новых кривых спроса и предложения на фунт стерлингов, которые пересекутся в определенной точке, расположенной между точками a и b .

Обратите внимание на принципиальное различие механизмов приспособления при свободно плавающих валютных курсах и фиксированных курсах при золотом стандарте. При плавающих курсах бремя приспособления лежит на самом валютном курсе. В противоположность этому золотой стандарт влечет за собой изменения во внутренней денежной массе определенных стран, которые, в свою очередь, ускоряют изменения в уровнях цен, реальных объемах национального производства и занятости, процентных ставках.

Хотя утверждается, что золотой стандарт имеет преимущество стабильных обменных курсов и автоматической корректировки дефицита и излишка платежного баланса, его недостатком является то, что страны должны осуществлять внутренние приспособления в таких неприятных формах, как безработица и падение доходов, с одной стороны, или инфляция, с другой. При использовании золотого стандарта страны должны подвергнуть свои внутренние экономики болезненным макроэкономическим

преобразованиям. При этой системе монетарная политика страны будет определяться в основном изменениями спроса и предложения иностранной валюты. Если бы США, например, двигались в сторону спада, потеря золота при золотом стандарте сократила бы предложение денег и обострила бы проблему. При международном золотом стандарте страны проводят независимую монетарную политику.

Крах. Охватившая весь мир Великая депрессия 30-х годов продемонстрировала крах системы золотого стандарта. По мере ухудшения показателей национального производства и занятости восстановление уровня благосостояния стало первейшей целью пострадавших стран. Протекционистские меры, например тариф Смута — Хоули в США, были введены в условиях, когда различные страны пытались увеличить чистый экспорт и тем самым стимулировать свою экономику. И каждая страна опасалась, что происходящие в ней процессы экономического подъема будут прерваны возникновением дефицита платежного баланса, который привел бы к оттоку золота и последующему свертыванию деловой активности. Действительно, различные страны, придерживавшиеся системы золотого стандарта, принимали попытки девальвировать свою валюту по отношению к золоту, для того чтобы сделать свой экспорт более привлекательным, а импорт менее желательным. Эти девальвации заложили мину под основное условие существования системы золотого стандарта, и она рухнула.

Бреттон-Вудская система

Мы только что отметили, что Великая депрессия 30-х годов привела к краху системы золотого стандарта. Она также подтолкнула страны к возведению торговых барьеров, которые в значительной мере сдерживали международную торговлю. Такое же разрушительное воздействие на мировую торговлю оказала вторая мировая война. Поэтому будет справедливо сказать, что к концу этой войны мировая торговля и денежная система превратились в руины.

В целях разработки основ новой мировой валютной системы в 1944 г. в Бреттон-Вудсе, штат Нью-Хэмпшир (США), была созвана международная конференция союзнических стран. В результате этой конференции была достигнута договоренность о создании системы регулируемых привязанных валютных курсов, которую нередко называют Бреттон-Вудской системой. Новая система должна была сохранить преимущества прежней системы золотого стандарта (фиксированных валютных курсов), отмечая при этом ее недостатки (сложные процессы внутренних макроэкономических преобразований).

Далее, на конференции был создан **Международный валютный фонд (МВФ)**, призванный сделать новую валютную систему реальной и дееспособной. Эта мировая валютная система, базирующаяся на относительно фиксированных валютных курсах и управляемая через МВФ, просуществовала с некоторыми модификациями вплоть до 1971 г. МВФ продолжает и сейчас занимать важнейшее место в международных финансах. В последние годы он сыграл главную роль в уменьшении проблемы задолженности менее развитых стран.

МВФ и привязанные валютные курсы. Почему появилась Бреттон-Вудская система регулируемых привязанных валютных курсов? Мы отметили, что во время Великой депрессии 30-х годов многие страны прибегали к практике **девальвации** своих валют² в надежде стимулировать внутреннюю занятость. Например, если бы США столкнулись с растущей безработицей, они могли бы девальвировать доллар, *подняв* цену фунта стерлингов в долларах с 2,50 дол. за 1 ф. ст., скажем, до 3 дол. за 1 ф. ст. Эта акция сделала бы американские товары дешевле по отношению к британским, а британские товары дороже по сравнению с американскими, увеличив американский экспорт и снизив американский импорт. Полученный в итоге прирост чистого экспорта, стимулируемый эффектом мультипликатора, способствовал бы увеличению объемов производства и занятости в США.

Но проблема в том, что каждая страна имеет возможность играть в эту игру, и большинство из них решились попробовать свои силы. Последовавшие в результате серии соперничавших друг с другом девальваций не принесли выигрыша никому; наоборот, они способствовали дальнейшему подрыву мировой торговли. Поэтому в Бреттон-Вудсе страны — участницы конференции пришли к общему выводу, что послевоенная валютная система должна обеспечить всеобщую стабильность валютных курсов, при которой можно избежать разрушительных девальваций.

Какой была система регулируемых привязанных валютных курсов? Во-первых, сохраняя традиции золотого стандарта, каждая страна — член МВФ была обязана установить золотое (или долларовое) содержание своей денежной единицы, тем самым определяя валютный паритет между своей валютой и валютами всех других стран-участниц. Далее, каждая страна была обязана сохранять курс своей ва-

люты относительно любой другой валюты неизменным.

Но каким образом должно было выполняться это обязательство? Из анализа фиксированных валютных курсов мы знаем, что государства должны использовать валютные резервы для вмешательства в функционирование валютных рынков. Допустим, например, что при Бреттон-Вудской системе доллар был «привязан» к британскому фунту стерлингов при соотношении 2 дол. = 1 ф. ст. Теперь предположим, что американский спрос на фунт временно увеличивается с D до D' (см. рис. 38-4), в результате чего при привязанном курсе образуется нехватка фунтов ab . Каким образом могут США выполнить свое обязательство поддерживать курс 2 дол. = 1 ф. ст., если новый равновесный курс будет равен 3 дол. = 1 ф. ст.? США могут выбросить дополнительные фунты на валютный рынок, смещая кривую предложения фунтов вправо до ее пересечения с D' в точке b и, таким образом, сохраняя валютный курс 2 дол. = 1 ф. ст.

Где же США достанут необходимые им фунты? В условиях Бреттон-Вудской системы существовало три основных источника.

1. Резервы. У США в тот момент могли быть фунты в «стабилизационном фонде», образовавшемся в результате возникшей в прошлом противоположной ситуации на валютном рынке. Возможно, когда-то правительство США потратило доллары на покупку фунтов, избыток которых грозил снизить валютный курс с 2 дол. = 1 ф. ст., скажем, до 1 дол. = 1 ф. ст.

2. Продажа золота. Правительство США могло бы продать некоторое количество своего золота Великобритании за фунты. Денежная выручка от сделки затем поступила бы на валютный рынок для расширения предложения фунтов.

3. Займы у МВФ. Необходимое количество фунтов может быть получено в качестве займа у МВФ. Страны, входившие в Бреттон-Вудскую систему, были обязаны вносить вклады в МВФ в зависимости от размеров их национального дохода, численности населения и объема торговли. Таким образом, при необходимости США могли бы взять краткосрочный заем в МВФ, возместив эту сумму своей валютой.

Фундаментальные нарушения платежного баланса: корректировка. Система фиксированных валютных курсов, подобная Бреттон-Вудской, хорошо функционирует до тех пор, пока положительные и отрицательные сальдо платежных балансов отдельных стран возникают более или менее случайно и примерно равны по величине. Если прошлогодний излишек платежного баланса страны дает достаточную прибавку к валютным резервам для финансирования дефицита платежного баланса в этом году,

² Здесь необходимо сказать несколько слов о терминологии. Ранее в данной главе мы отмечали, что доллар дорожал (*обесценивался*), когда его международная стоимость увеличивалась (*падала*), что являлось результатом изменений спроса или предложения доллара на валютных рынках. Термины *девальвировать* и *ревальвировать* применяются для отображения соответственно повышения или понижения международной стоимости валюты в результате предпринимаемых государством действий.

Валютные курсы, платежный баланс и торговый дефицит

то не возникает никаких проблем. Но что произойдет, если США, например, придется столкнуться с «серьезной несбалансированностью» во внешней торговле и финансах, когда речь идет о постоянных и крупномасштабных дефицитах платежного баланса? В этом случае очевидно, что США в конечном счете исчерпают свои резервы и, следовательно, будут неспособны поддерживать фиксированный валютный курс.

Возможность, которую предоставляла Бреттон-Вудская система, состояла в урегулировании серьезных дефицитов платежного баланса путем девальвации, то есть за счет «упорядоченного» снижения фиксированного валютного курса страны. При Бреттон-Вудской системе МВФ позволял каждой стране-участнице без особого разрешения фонда изменять стоимость валюты на 10% с целью корректировки значительного ухудшения платежного баланса. Более крупные изменения валютных курсов требовали санкции совета директоров фонда. Требуя получения разрешения на осуществление крупных изменений валютного курса, фонд пытался поставить преграду произвольным девальвациям валют странами, которые хотели использовать их как быстрый стимул для развития своей экономики. В нашем примере девальвация доллара увеличила бы американский экспорт и снизила бы американский импорт, тем самым способствуя выравниванию постоянного дефицита платежного баланса.

Целью введения системы регулируемой увязки валютных курсов было создание мировой валютной системы, которая воплощала бы в себе лучшие черты как системы фиксированных валютных курсов (такой, как старая мировая система золотого стандарта), так и системы свободно колеблющихся валютных курсов. Снижая риск и неопределенность, краткосрочная стабильность валютных курсов — фиксированные валютные курсы — вероятно, стимулировала бы торговлю и способствовала бы эффективному использованию мировых ресурсов. Периодическая регулировка валютных курсов — регулировка увязки, осуществляемая через МВФ на основе постоянных или долгосрочных сдвигов платежеспособности страны, обеспечила механизм, при помощи которого устойчивая несбалансированность платежных балансов может быть преодолена без болезненных изменений в уровнях производства и цен.

Крушение Бреттон-Вудской системы. Бреттон-Вудская система предусматривала использование в качестве международных резервов золота и доллара. Использование золота как международного средства обмена вытекало из его роли в системе золотого стандарта более раннего периода. Доллар же был признан в качестве мировых денег по двум причинам.

1. США вышли из второй мировой войны с наиболее сильной экономикой среди стран свободного мира.

2. США аккумулировали огромное количество золота и в период с 1934 по 1971 г. проводили политику скупки и продажи золота иностранным финансовым органам по фиксированной цене 35 дол. за унцию. Таким образом, доллар переводился в золото по предъявлению; доллар стал рассматриваться как заменитель золота и поэтому считаться «таким же хорошим, как золото».

Сама идея использования доллара как составной части мировых валютных резервов заключала в себе зачатки дилеммы. Проанализируем ситуацию, развивавшуюся в 50–60-е годы. Проблема с золотом как мировыми деньгами состояла в его количестве. Рост мировых денежных запасов зависит от объемов вновь добытого золота, из которых исключается какое-то количество, припрятанное для спекулятивных целей или используемое для промышленных или ювелирных целей. К сожалению, рост золотых запасов отставал от быстро расширяющихся масштабов международной торговли и финансов. Поэтому доллар приобрел возрастающую по своей важности роль мирового валютного резерва.

Многие страны приобретают доллары в качестве резерва в результате дефицита платежного баланса США. За исключением трех-четырех лет, платежный баланс США в 50–60-е годы в основном сводился с отрицательным сальдо. Этот дефицит отчасти финансировался за счет уменьшения американского золотого резерва, а отчасти за счет возрастания количества долларов у иностранных держателей, у которых они считались «такими же хорошими, как золото» до 1971 г.

По мере того как количество долларов, находящихся на руках у иностранцев, стремительно росло, а золотые резервы США истощались, другие страны неизбежно стали задавать вопрос: неужели доллар был действительно «таким же хорошим, как золото»? Способность США сохранять обратимость доллара в золото становилась все более сомнительной, а поэтому сомнительной была и роль доллара как общепринятой международной резервной валюты. Таким образом, дилемма состоит в том, что для того чтобы поддерживать доллар в качестве резерва, надо было ликвидировать дефицит платежного баланса США. Но ликвидация дефицита платежного баланса прекратит существование дополнительных резервов долларов. США должны были сократить или устранить дефицит платежного баланса для сохранения статуса доллара как мировой валюты. Но в случае успеха это замедлило бы рост международных резервов или ликвидности и поэтому привело бы к ограничению развития международной торговли и финансов.

Эта проблема обострилась в начале 70-х годов. Столкнувшись с устойчивым и растущим дефицитом платежного баланса США, президент Р. Никсон 15 августа 1971 г. приостановил конвертируемость доллара в золото. Эта приостановка явилась кон-

цом политики обмена золота на доллары по цене 35 дол. за унцию, которая просуществовала 37 лет. Новая политика разорвала связь между золотом и международной стоимостью доллара, пустив доллар в «плавание» и позволив рыночным силам определять его стоимость. Свободное колебание доллара лишило старую Бреттон-Вудскую систему фиксированных курсов американской поддержки и привело к ее распаду.

Управляемые колебания

Существующей системе обменных курсов лучше всего подходит название **обменные курсы с управляемыми колебаниями** — колеблющиеся обменные курсы, время от времени сопровождающиеся валютной интервенцией центральных банков для стабилизации или изменения курса. При изменении экономических условий у разных стран требуется постоянное изменение обменных курсов, чтобы избежать постоянного дефицита или излишка платежного баланса. Обычно основные торгующие страны позволяют своим обменным курсам изменяться до равновесных уровней, основанных на спросе и предложении на валютных биржах. В результате наблюдается заметно большая изменчивость обменных курсов, чем в эпоху Бреттон-Вудса (см. раздел «Международный ракурс» 38-2).

Но страны также признают, что краткосрочные изменения обменных курсов, возможно, усиленные покупками и продажами спекулянтов, могут уменьшить потоки товаров и финансов. Более того, некоторые долгосрочные изменения курсов могут быть нежелательными. Поэтому время от времени центральные банки различных стран вмешиваются в действие рынков иностранной валюты, покупая или продавая крупные суммы определенной валюты. Они «управляют» курсами или стабилизируют их, влияя на спрос и предложение валюты. Приведем два примера.

1. Интервенция «Большой семерки» в 1987 г. В 1987 г. промышленно развитые страны «Большой семерки» — США, Германия, Япония, Великобритания, Франция, Италия и Канада — договорились стабилизировать стоимость доллара. В два предыдущих года ценность доллара быстро снижалась из-за заметного торгового дефицита Америки. Хотя торговый дефицит США оставался большим, эти страны пришли к заключению, что дальнейшее падение курса доллара может повредить экономическому росту в странах «Большой семерки». Поэтому они приобрели большое количество долларов, чтобы обеспечить сохранение их стоимости. С 1987 г. страны «Большой семерки» периодически вмешивались в деятельность рынков иностранной валюты, чтобы стабилизировать стоимость валют.

2. Интервенция 1994 г. В 1994 г. стоимость американского доллара снизилась по отношению к японской иене и немецкой марке. Этому способствовал значительный многолетний торговый дефицит США. Другой фактор состоял в том, что люди из других стран начали продавать имеющиеся у них американские акции и облигации, используя доллары для покупки других валют и инвестирования в другом месте.

Направляемые США центральные банки 16 стран противостояли резкому падению курса доллара, скупая большие количества долларов. Эти акции усилили спрос на доллары и временно замедлили снижение курса доллара.

В действительности нынешняя валютная система несколько сложнее, чем описано выше. В то время как ведущие валюты — американский и канадский доллары, японская иена, фунт стерлингов — колеблются или плавают в соответствии с изменяющимися условиями спроса и предложения, большинство стран европейского общего рынка пытаются привязать свои валюты друг к другу. Более того, многие менее развитые страны привязывают свою валюту к валюте какой-либо ведущей промышленно развитой страны. Так, около 40 наименее развитых стран привязали свои валюты к доллару. Наконец, некоторые страны привязывают стоимость своих валют к «корзине» или группе других валют.

Насколько хорошо работает система управляемых плавающих валютных курсов? У системы имеются как сторонники, так и критики.

Сторонники. Сторонники системы доказывают, что за время ее недолгого существования она функционировала хорошо, намного лучше, чем предполагалось.

1. Рост объемов торговли. Колебания валютных курсов не вызвали свертывания мировой торговли и финансов, что предрекали скептики. В действительности физический объем мировой торговли в условиях управляемых плавающих валютных курсов рос примерно такими же темпами, что и в предыдущее десятилетие при фиксированных валютных курсах.

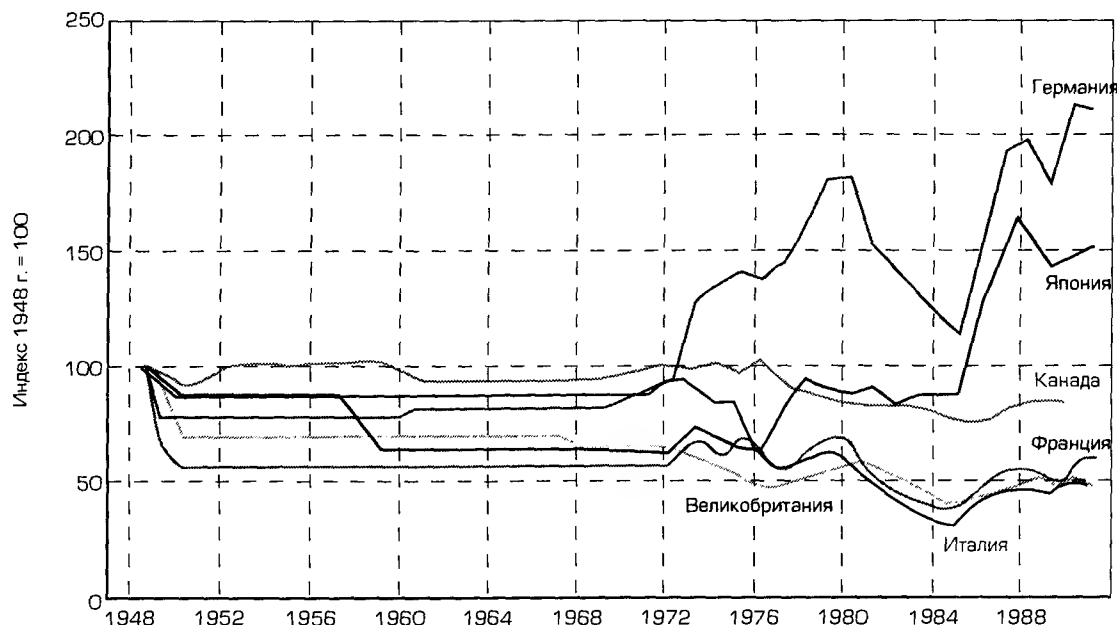
2. Управляемость потрясений. Сторонники доказывают, что управляемое плавание пережило суровые экономические потрясения, которые, по мнению одного авторитетного лица, сломали бы режим фиксированных курсов не один раз. В частности, такие драматичные события, как мировое падение сельскохозяйственного производства в 1971–1974 гг., беспрецедентный рост цен на нефть в 1973–1974 и 1979–1980 гг., охватившая весь мир стагфляция в 1974–1976 и 1981–1983 гг., породили серьезную несбалансированность международной торговли и финансов. Признано, что гибкие валютные



МЕЖДУНАРОДНЫЙ РАКУРС 38-2

Соотношение обменных курсов

Система колебаний обменных курсов (управляемые колебания), введенная в 1971 г., привела к куда большим колебаниям курсов, чем в более раннюю эпоху Бреттон-Вудса.



Источник: Economic Report of the President, 1993. P. 287.

курсы облегчили процесс приспособления к этим сдвигам в международном масштабе, в то время как аналогичные события оказали бы невыносимое давление на систему фиксированных курсов.

Противники. Однако до сих пор существуют веские аргументы в пользу системы, характеризующейся большей стабильностью валютных курсов. Те, кто выступает за фиксированные курсы, видят проблемы нынешней системы.

1. Изменчивость и приспособление. Критики утверждают, что эти «управляемые» валютные курсы были чрезмерно непостоянными. Они изменялись, считают они, даже тогда, когда соответствующие экономические и финансовые условия конкретной страны были весьма стабильными. По мнению критиков, управляемое плавание не сумело справиться с несбалансированностью платежного баланса, как это (предположительно) удалось бы сделать

фиксированным валютным курсам. Таким образом, США в последние годы испытывали постоянный дефицит торгового баланса, в то время как Западная Германия и Япония имели устойчивое положительное сальдо. Изменения международной ценности доллара, марки и иены не выправили эти дисбалансы.

2. «Несистема»? Скептики считают, что управляемое плавание — это, по существу, «несистема». То есть правила и руководящие принципы, определяющие поведение каждой страны в отношении к своему валютному курсу, являются недостаточно четкими или обязательными, чтобы сделать систему жизнеспособной в долгосрочном плане. В общих чертах, отдельным странам не удастся избежать соблазна вмешательства в функционирование валютных рынков не просто в целях сглаживания краткосрочных или спекулятивных колебаний стоимости их валют, а для оказания серьезной поддерж-

ки своей хронически слабой валюте. В другом случае им не миновать соблазна целенаправленно манипулировать стоимостью своей валюты для достижения внутренней стабилизации. Короче говоря, есть опасения, что со временем будет сделан больший акцент на «управление», чем на «свободное плавание» валютных курсов, что может привести к фатальному исходу теперешней не имеющей четких контуров системы.

Существует недовольство колеблющимися обменными курсами в целом и системой управляемых колебаний в частности. Колеблющиеся обменные курсы никогда не приводили ни к блестящим результатам, ни к полному провалу. Но одно можно сказать в их пользу — они пережили и, без сомнения, смягчили несколько ударов, постигших международную систему торговли. При этом «управляемая» часть колебаний способствовала возникновению возможности некоторого контроля за процессом достижения общей экономической цели.

Краткое повторение 38-3

◆ При золотом стандарте (1789–1934 гг.) страны фиксировали обменные курсы, оценивая свои валюты по отношению к золоту, привязывая свои денежные запасы к золоту и позволяя золоту перемещаться из страны в страну, когда возникал дефицит или излишек платежного баланса.

◆ Бреттон-Вудская система обменных курсов, или система привязанных валютных курсов (1944–1971 гг.), фиксировала краткосрочные обменные курсы, но разрешала упорядоченные долгосрочные изменения точек фиксации.

◆ Система управляемых колебаний обменных курсов (с 1971 г. до настоящего времени) основана на установлении равновесных обменных курсов на валютных биржах. Она также позволяет центральным банкам продавать и покупать иностранную валюту, чтобы стабилизировать краткосрочные спекулятивные изменения обменных курсов или исправлять дисбаланс курсов, который может отрицательно повлиять на мировую экономику.

ТОРГОВЫЙ ДЕФИЦИТ США В ПОСЛЕДНЕЕ ВРЕМЯ

Как показано на рис. 38-5, торговый дефицит США с начала 80-х годов составляет заметную величину. В 1994 г. товарный торговый дефицит был равен 166 млрд дол., дефицит по товарам и услугам — 108 млрд, а дефицит счета текущих операций — 156 млрд дол.

Причины торгового дефицита

Два основных фактора привели к большому торговому дефициту.

Повышение курса доллара. На рис. 38-6 показано, что международная ценность доллара значительно выросла в период между 1980 и 1985 гг. Повышение курса доллара означает, что иностранные валюты становятся дешевле для американцев, а доллар дороже для людей за границей. Следовательно, иностранные товары для американцев дешевеют и импорт возрастает. И наоборот, американские товары становятся дороже для остального мира и американский экспорт снижается. Заметное повышение курса доллара привело к большим торговым дефицитам США.

Почему ценность доллара между 1980 и 1985 гг. возросла? Ответ состоит в том, что реальные процентные ставки — номинальные процентные ставки с поправкой на уровень инфляции — в США возросли по сравнению с другими странами. Это повышение реальных процентных ставок произошло из-за крупного дефицита федерального бюджета в 80-х годах и жесткой монетарной политики в начале 90-х годов. Правительство, берущее в долг для финансирования своего дефицита, увеличило внутренний спрос на деньги и подняло процентные ставки. Жесткая монетарная политика прямо привела к увеличению процентных ставок, сократив предложение денег по отношению к спросу на них. Косвенно меньший уровень инфляции, вытекавший из жесткой монетарной политики, поддерживал иностранный спрос на доллары на высоком уровне, потому что более низкий уровень инфляции означал более высокий уровень возврата по инвестициям в США.

К 1985 г. доллар достиг рекордной величины по отношению к другим валютам. Основные промышленно развитые страны коллективно снижали курс доллара, поставляя доллар на валютные биржи. Их целью было помочь США исправить ситуацию с обсуждавшимся выше огромным торговым дефицитом. Из рис. 38-6 видно, что в течение следующих двух лет доллар вошел в состояние «свободного падения». Этому падению способствовал заметный подъем американского спроса на иностранные валюты, связанный с увеличением объема американского импорта.

Вспомним, что в 1987 г. страны «Большой семерки» остановили резкое снижение ценности доллара. Тем временем, как показано на рис. 38-5, американский экспорт начал расти быстрее, чем американский импорт, несколько уменьшив величину торгового дефицита. Спад производства в 1990–1991 гг. привел к дальнейшему уменьшению торгового дефицита США. Но возросший торговый де-

Валютные курсы, платежный баланс и торговый дефицит

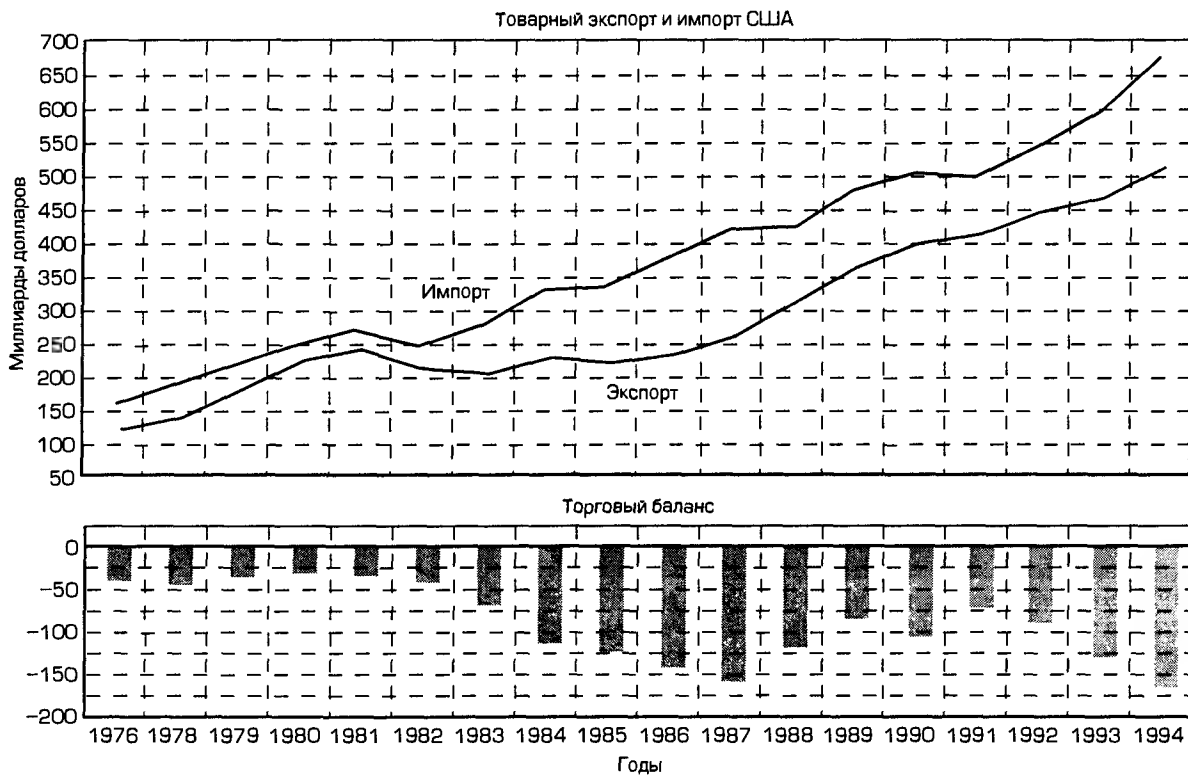


Рисунок 38-5. Товарный экспорт, импорт и торговый баланс США

В последние годы отмечался резкий рост дефицита торгового баланса США.

фицит США при повышении курса доллара не уменьшился в той же степени при снижении курса доллара. Из рис. 38-5 видно, что торговый дефицит оставался достаточно большим.

Одной из причин продолжавшегося торгового дефицита был постоянный дефицит в торговле с Японией (см. «Международный ракурс» 38-1). Этот дефицит не снижался в соответствии со снижением курса доллара. Японские фирмы не хотели повышать цену в долларах на свои экспортируемые товары в том же соотношении, в каком снижался курс доллара. Вместо этого основные японские экспортеры соглашались получать меньшую прибыль на товары, экспортируемые в США.

Американский экономический рост. Вторая причина торгового дефицита состоит в том, что США быстрее оправились после мирового спада 1980–1982 гг., чем их основные торговые партнеры. Это имеет большое значение, так как внутреннее потребление, приобретение иностранных товаров (импорт) очень сильно меняются в зависимости от уровня национального дохода. Поскольку американский национальный доход рос гораздо быстрее, чем доход основных торговых партнеров, американский импорт также рос быстрее.

Различия в скорости роста наблюдались также в 1992–1994 гг. Спад и затем медленный рост в Японии и Европе означал, что импорт в Японии и Европе (американский экспорт) рос очень медленно. Эта неравномерность экономического роста держала американский торговый дефицит на относительно высоком уровне, несмотря на то, что доллар упал в цене по сравнению с иеной и маркой.

Влияние американского торгового дефицита

Должен ли крупный торговый дефицит вызывать беспокойство? По этому поводу нет согласия, но большинство экономистов видят как выгоды, так и издержки торгового дефицита.

Увеличение текущего внутреннего потребления. В настоящее время наблюдается торговый дефицит, или дефицит счета текущих операций. Американские потребители от этого выигрывают. Торговый дефицит означает, что американцы получают больше товаров и услуг в качестве импорта из-за границы, чем они отправляют в качестве экспорта. Сам по себе торговый дефицит позволяет действовать в сфере выше прямой производственных возможнос-

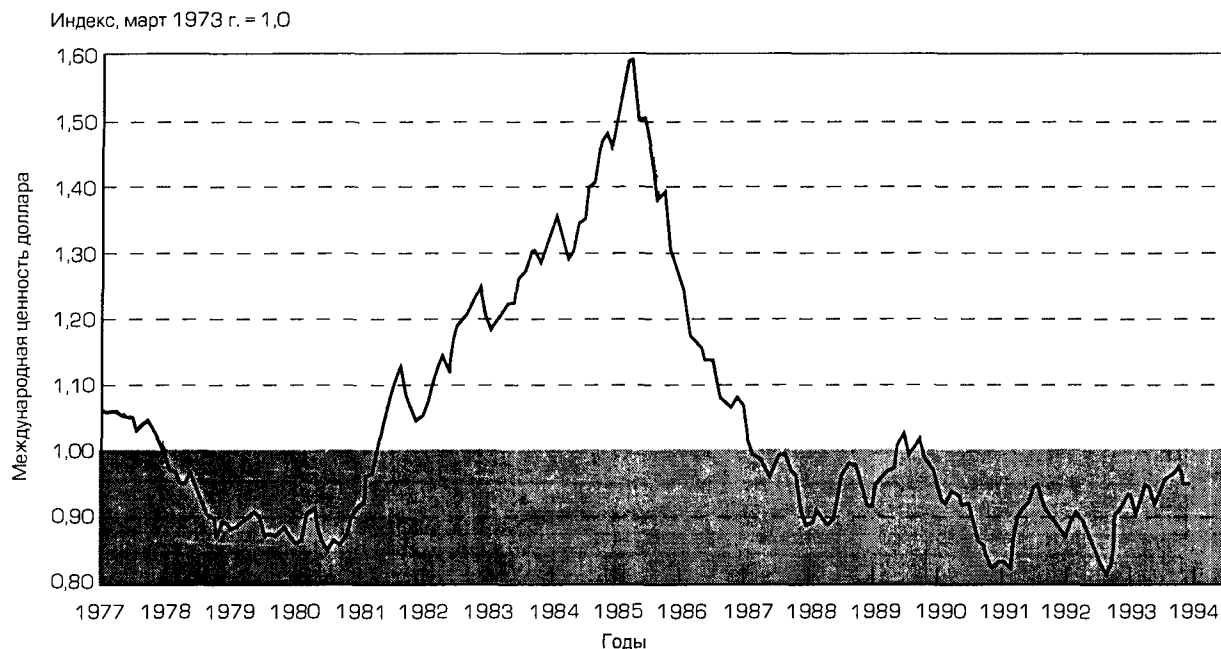


Рисунок 38-8. Международная ценность доллара

Между 1980 и 1985 гг. значительно увеличилась ценность доллара по отношению к другим основным валютам, что привело к увеличению импорта и уменьшению экспорта. С 1985 по 1987 г. курс доллара резко падал, но торговый дефицит существовал и в 90-х годах. (Ценность доллара здесь определяется путем сравнения с 10 основными валютами с учетом объема торговли с каждой из стран.)

тей, то есть он повышает внутренний жизненный уровень. Но в этом заключается и ловушка: выигрыш в текущем потреблении происходит за счет сокращения потребления в будущем.

Увеличение американского долга. Торговый дефицит считается «неблагоприятным», потому что его надо покрывать, занимая деньги у остального мира или распродавая активы. Неспособность США расплачиваться при международной торговле привела к возникновению задолженности США остальному миру. Вспомним, что дефицит счета текущих операций финансируется в основном за счет притока капитала в США. Когда американского экспорта недостаточно, чтобы заплатить за импорт, мы покрываем разницу, занимая у иностранных граждан, то есть берем в долг. Финансирование больших торговых дефицитов позволило людям за границей накопить большой объем исков на американские активы, чем Америка накопила на иностранные активы. В 1985 г. США стали страной-должником, в первый раз после 1914 г., и в настоящее время являются крупнейшим должником. В 1994 г. иностранные граждане за границей имели на 600 млрд дол. больше американских активов — корпораций, земли, акций и облигаций, — чем американцы имели иностранных активов.

В результате американцы больше не могут рассчитывать на когда-то большой приток дивидендов и процентов (см. строку 7 табл. 38-1), чтобы уравновесить дефицит в торговле товарами и услугами. Еще одним результатом является то, что если американцы захотят вернуть свои внутренние активы, то в будущем им придется экспортировать больше, чем импортировать. В этот момент внутреннее потребление снизится, потому что придется посылать больше продукции за границу, чем получать в виде импорта. Следовательно, текущий «выигрыш» в потреблении, связанный с торговым дефицитом, может означать «убытки» в потреблении позже.

Существуют и другие, менее очевидные «издержки» большого торгового дефицита. Например, этот дефицит повредил отраслям, наиболее конкурентоспособным по отношению к импорту. Некоторые из проблем, с которыми столкнулись производители автомобилей и стали в 80-х годах, были связаны с сильным долларом и обусловленным этим торговым дефицитом. Такие трудности привели к усилению политического давления в пользу протекционизма. Мы знаем, что такая политика приводит к потере эффективности для общества. Более того, американский торговый дефицит в торговле с Японией и пререкания, вызванные им, обострили политичес-

Валютные курсы, платежный баланс и торговый дефицит

кие отношения между США и Японией. Наконец, торговый дефицит привел к агрессивной политике продвижения экспорта, проводимой федеральным правительством (см. гл. 37) и основанной на мифе, что международная торговля — это битва против врагов, а не источник взаимного выигрыша.

Краткое повторение 38-4

♦ В начале и середине 80-х годов США имели большой и растущий торговый дефицит, вызванный в основном быстрым повышением курса доллара.

♦ Ценность доллара упала в 1986 и 1987 гг., и дефицит несколько уменьшился. Недавней причиной продолжающегося торгового дефицита служит быстрый экономический рост Америки наряду со спадом и медленным ростом в Европе и Японии.

♦ Американский торговый дефицит благоприятен для американских потребителей в момент дефицита.

♦ Американский торговый дефицит увеличил финансовую задолженность США остальному миру и будет означать будущие убытки американских потребителей.

Меры по сокращению внешнеторгового дефицита

Сокращение американского торгового дефицита является непростой задачей. Наиболее часто экономисты предлагают два пути: уменьшение дефицита федерального бюджета и меры по ускорению экономического роста за рубежом.

Сокращение бюджетного дефицита. Многие экономисты сходятся во мнении, что наиболее важной причиной, обуславливающей сохранение внешнеторгового дефицита США, является громадный ежегодный дефицит федерального бюджета. Приводятся доводы, что сокращение масштабов дефицита федерального бюджета снизит реальные процентные ставки в США по сравнению с другими странами. Иными словами, сужение государственного спроса на денежные средства, предназначенные для финансирования бюджетного дефицита, приведет к снижению внутренних процентных ставок и, таким образом, сделает финансовые инвестиции в США менее привлекательными для иностранцев. Спрос на доллары со стороны иностранцев поэтому пойдет на убыль, и доллар обесценится. Удешевление доллара будет способствовать росту экспорта и снижению импорта США, в результате чего проявится тенденция к выравниванию внешнеторгового дефицита.

В соответствии с Законом о сокращении дефицита бюджета 1993 г. и экономическим ростом, дефицит американского бюджета в последнее время

снижался. Одновременно с этим снижением курс доллара заметно упал по отношению к японской иене и немецкой марке. Падение было настолько резким, что в 1994 г. США и другие страны пытались остановить дальнейший спад. Существует общее мнение, что курс доллара сейчас достаточно низок, чтобы оказывать основное влияние на снижение торгового дефицита, особенно с Японией. Доллар, на который можно было купить 262 иены в 1985 г., стоил только 80 иен в апреле 1995 г. Японские производители больше не могут уменьшать прибыль, чтобы препятствовать увеличению цены в долларах в связи со снижением его курса. Японским фирмам понадобится больше долларов для экспорта, потому что на доллар теперь можно купить меньше иен, необходимых для того, чтобы платить рабочим и приобретать ресурсы в Японии.

Экономический рост за границей. Увеличение темпов экономического роста у основных американских партнеров также сократит торговый дефицит США. Более высокий уровень иностранного национального дохода увеличит спрос на американский экспорт. Промышленно развитые страны «Большой семерки» признали важность экономического роста для стран, имеющих торговые излишки, так как это позволит сократить их и уменьшить американский торговый дефицит. Япония и Германия проводят такую фискальную и монетарную политику, которая способствует росту национального дохода. Более быстрый экономический рост в этих странах мог бы оказать заметное влияние на американский торговый дефицит.

Другие решения. Существуют и другие решения проблемы торгового дефицита.

Политика «дешевых» денег. При определенных условиях политика «дешевых» денег снижает реальные процентные ставки и сокращает внешнеторговый дефицит. Это происходит следующим образом. Снижение процентных ставок ослабляет международный спрос на доллары, что приводит к обесценению доллара. Как уже отмечалось, снижение курса доллара увеличивает американский экспорт и уменьшает импорт.

Протекционистские пошлины. Для снижения импорта могут использоваться протекционистские пошлины. Но, как уже отмечалось, подобная стратегия приводит к утрате выгод от специализации и международной торговли. Более того, эта стратегия может не принести успеха. Введение пошлин, снижающих импорт, подталкивает другие страны к ответным мерам, которые вызовут сокращение экспорта. В таком случае внешнеторговый дефицит не исчезнет, а скорее, все торговые партнеры пострадают от падения их жизненного уровня.

Спад. Спады в США сокращают свободные доходы и расходы на все товары, включая импортные. Поскольку экспорт в целом не затрагивается, сни-

ПОСЛЕДНИЙ ШТРИХ

СПЕКУЛЯЦИИ НА ВАЛЮТНЫХ РЫНКАХ

В противоположность общепринятому мнению, спекулянты часто играют положительную роль на валютных рынках.

Большая часть людей покупает иностранную валюту, чтобы облегчить покупку товаров и услуг другой страны. Американский импортер покупает японские иены для приобретения сделанных в Японии автомобилей. Английский инвестор покупает марки, чтобы купить акции на немецком рынке ценных бумаг. Но есть и другая группа участников валютного рынка — спекулянты, которые покупают иностранную валюту исключительно для того, чтобы перепродать ее и получить прибыль. Английский фунт, купленный за 1,50 дол., приносит 10% прибыли, будучи продан за 1,65 дол.

Спекулянты иногда способствуют изменчивости обменного курса. Ожидание снижения или повышения курса может быть самодостаточным. Если спекулянты ожидают повышения курса японской иены, они продают другую валюту, чтобы купить иены. Резкое повышение спроса на иены повышает ее ценность, что может привлечь других спекулянтов — людей, ожидающих, что иена поднимется еще выше. В конце концов ценность иены может подняться слишком высоко по отношению к таким экономическим реалиям, как предпочтения, доходы, реальные процентные ставки, уровень цен и торговые балансы. «Спекулятивный мыльный пузырь» лопается, и иена устремляется вниз.

Но «спекулятивные пузыри» не являются нормой на валютных рынках. Обычно причиной изменения ценности ва-

люта является изменение экономических реалий, а не спекуляция. Предугадывая эти изменения, спекулянты просто ускоряют процесс корректировки. Большая часть корректировки ценности валюты продолжается долгое время после того, как спекулянты продали свою валюту и получили прибыль или потерпели убытки.

Спекуляция оказывает два положительных действия на валютные рынки.

1. Снижение уровня колебаний. Спекуляция сглаживает колебания в ценах валюты. Когда временный слабый спрос или избыточное предложение снижают стоимость валюты, спекулянты быстро скупают ее, увеличивая спрос и повышая стоимость. Когда большой спрос или малое предложение увеличивают стоимость валюты, спекулянты продают ее. Эта продажа увеличивает предложение валюты и снижает ее стоимость. Таким способом спекулянты сглаживают спрос и предложение — и тем самым обменные курсы — от одного периода времени к другому. Мы знаем, что стабильность курсов облегчает международную торговлю.

2. Поглощение риска. Спекулянты помогают международной торговле и другим способом. Они берут на себя риск, который другие брать не хотят. Международные сделки более рискованны, чем сделки внутри страны из-за возможных неблагоприятных изменений обменного курса. Предположим, что гипотетическая розничная фирма AnyTime подписывает контракт с немецким производителем о покупке 10 тыс. немецких часов, которые будут доставлены через три месяца. Обусловленная цена составляет 75 марок за

жение импорта ограничивает торговый дефицит. Именно это происходило в США во время спада 1990–1991 гг. Но спад — это нежелательный способ сокращения торгового дефицита; он приносит обществу более высокие экономические издержки (не произведенная продукция), чем издержки, связанные с торговым дефицитом. Кроме того, если не устранить фундаментальные причины, вызывающие дефицит, импорт и торговый дефицит снова увеличатся, как только экономика оправится от спада.

Усиление конкурентоспособности. Внешнеторговый дефицит США может быть уменьшен за счет снижения издержек и улучшения качества американских товаров и услуг по сравнению с иностранными товарами. Использование более экономичных производственных технологий, разработка усовершенствованной продукции, применение более эффективных методов управления могут внести свой вклад в ослабление внешнеторгового дефицита путем сокращения внутреннего спроса на импортные товары и расширения спроса на американские товары за рубежом.

Прямые иностранные инвестиции. По иронии судьбы, устойчивый внешнеторговый дефицит США

вызвал целую цепь событий, обратной реакцией на которые стало сокращение самого внешнеторгового дефицита. Огромные суммы находящихся в иностранном владении американских долларов позволяют отдельным иностранным гражданам или фирмам скупать американские заводы или строить в США новые предприятия. Более того, падение стоимости доллара стимулирует иностранные фирмы перебазировать производство из своих собственных стран в США.

Короче говоря, внешнеторговый дефицит способствовал наращиванию *прямых иностранных инвестиций* в форме промышленных зданий и производственного оборудования. Принадлежащие иностранцам заводы начали увеличивать объемы товаров, которые в противном случае пришлось бы импортировать. Например, машины марки *Honda* и *Mazda*, выпущенные на американских заводах, заменили такие же машины, ранее импортировавшиеся из Японии. Аналогичных примеров не счесть. В результате, по мере того как товары, произведенные на иностранных предприятиях в США, станут замещать импорт, внешнеторговый дефицит США может начать уменьшаться. (*Ключевой вопрос 13.*)

часы, что при теперешнем обменном курсе 1 дол. = 1,5 марки равно 50 дол. Всего фирма *AnyTime* должна будет заплатить 500 тыс. дол. (750 тыс. марок).

Но если курс немецкой марки повысится, скажем, до уровня 1 дол. = 1 марка, цена часов в долларах поднимется с 50 до 75 дол. за штуку и фирме *AnyTime* придется заплатить за часы 750 тыс. дол. (750 тыс. марок). Фирма *AnyTime* может уменьшить риск установления неблагоприятных колебаний обменного курса с помощью хеджирования на рынке фьючерсов. *Хеджирование* — это действия покупателя или продавца, направленные на защиту от изменений в будущем. Рынок фьючерсов — это рынок, где товарные покупаются и продаются по ценам, зафиксированным в настоящий момент, и доставляются в указанный день в будущем.

Фирма *AnyTime* может приобрести требуемые 750 тыс. марок по текущему рыночному курсу 1 дол. = 1,5 марки и использовать их через три месяца, когда будут отправлены часы из Германии. И здесь на сцену выступают спекулянты. По цене, определяемой на рынке фьючерсов, они соглашаются поставить 750 тыс. марок фирме *AnyTime* через три месяца по курсу 1 дол. = 1,5 марки, независимо от того, какой курс будет в тот момент. Продавцу фьючерсного контракта не нужно иметь марки в момент заключения контракта. Если курс немецкой марки за этот период снизится, например до 1 дол. = 2 марки, спекулянт получит прибыль. Он может купить 750 тыс. марок, оговоренных в контракте, за 375 тыс. дол., присвоив себе разницу между этой сум-

мой и 500 тыс. дол., которые фирма *AnyTime* согласилась уплатить за 750 тыс. марок.

Если курс немецкой марки *повысится*, спекулянт, но не фирма *AnyTime*, потерпит убытки. Сумма, которую фирма *AnyTime* заплатит за фьючерсный контракт, будет зависеть от того, какова с точки зрения рынка вероятность того, что курс марки повысится, понизится или останется постоянным в течение трех месяцев. Как и на всех высококонкурентных рынках, цена фьючерсного контракта определяется спросом и предложением.

К сожалению, рынок фьючерсов не может полностью исключить риск, связанный с изменением обменных курсов. Предположим, что курс марки снизился за трехмесячный период поставки, а конкурирующая фирма не стала осуществлять хеджирование при покупке иностранной валюты. Это означает, что конкурирующая розничная фирма получит часы по цене менее 50 дол. за штуку и сможет продавать их дешевле, чем фирма *AnyTime*. Тем не менее рынок фьючерсов исключает значительную часть риска, связанную с покупкой иностранных товаров и поступлением их через некоторое время. При наличии полного риска, связанного с изменением обменного курса, фирма *AnyTime* могла бы принять решение отказаться от импорта часов из Германии. Рынок фьючерсов и валютные спекулянты значительно снижают этот риск, увеличивая вероятность того, что сделка состоится. Действуя на рынке фьючерсов, спекулянты способствуют международной торговле.

РЕЗЮМЕ

1. Американский экспорт создает иностранный спрос на доллары и формирует предложение иностранной валюты, предоставляемой в распоряжение американцев. Напротив, американский импорт одновременно создает спрос на иностранную валюту и формирует предложение долларов для иностранцев. Экспорт страны позволяет зарабатывать иностранную валюту, необходимую для оплаты импорта.

2. В платежном балансе фиксируются все международные торговые и финансовые операции между данной страной и остальным миром. В торговом балансе сопоставляются товарный экспорт и импорт. С помощью баланса товаров и услуг сопоставляются экспорт и импорт как товаров, так и услуг. В баланс счета текущих операций включаются не только операции по торговле товарами и услугами, но и чистый доход от инвестиций и чистые переводы.

3. Дефицит счета текущих операций в значительной степени компенсируется излишком счета движения капиталов. И наоборот, излишек счета текущих операций покрывает дефицит счета движения

капиталов. Дефицит платежного баланса финансируется за счет официальных резервов. Излишек платежного баланса проявляется в увеличении официальных резервов. Приемлемость дефицита или излишка платежного баланса зависит от их причин и продолжительности.

4. Гибкие, или плавающие, валютные курсы определяются спросом и предложением иностранной валюты. При плавающих курсах валюта будет обесцениваться или дорожать в результате изменений во вкусах, относительных доходов, цен и реальных процентных ставок и в результате спекуляций.

5. Поддержание фиксированных валютных курсов требует соответствующих резервов для покрытия периодически возникающего дефицита платежного баланса. Если резервы недостаточны, страны должны предпринимать протекционистские торговые меры, вводить валютный контроль, идти на нежелательные процессы внутренней макроэкономической адаптации.

6. Исторически золотой стандарт обеспечивал стабильность валютных курсов вплоть до его паде-

ния в 30-е годы. При этой системе перелив золота между странами, осуществляемый в целях достижения международного равновесия, в некоторых случаях ускорял неблагоприятные изменения в уровнях цен, доходов и занятости.

7. В условиях Бреттон-Вудской системы валютные курсы были привязаны друг к другу и оставались стабильными. Страны-участницы были обязаны поддерживать эти валютные курсы за счет стабилизационных фондов, золота или займов, полученных от МВФ. Длительные или масштабные дефициты платежных балансов могли быть устранены за счет санкционированных МВФ девальваций валют.

8. С 1971 г. действует система управляемых плавающих валютных курсов. Валютные курсы, как правило, определяются рыночными силами, хотя правительства с различной периодичностью вмешиваются в этот процесс для изменения своих валютных курсов.

9. В 80-е и в начале 90-х годов в США наблюдался большой торговый дефицит. Причины его возникновения таковы: а) быстрое повышение курса доллара между 1980 и 1985 гг.; б) более быстрый рост американского национального дохода по сравнению со странами Европы и Японией в начале 80-х годов и в 1992–1994 гг., когда Европа и Япония боролись со спадом и медленным ростом.

10. Торговый дефицит вызвал временное повышение уровня жизни американских потребителей. Однако этот дефицит также увеличил американский долг остальному миру.

11. Существуют два пути сокращения американского торгового дефицита: а) сокращение дефицита федерального бюджета; б) более быстрый экономический рост за границей. Другие возможные средства — некоторые желательные, некоторые нет — мягкая монетарная политика, протекционистские тарифы, экономический спад, улучшение конкурентоспособности и прямые иностранные инвестиции в США.

ТЕРМИНЫ И ПОНЯТИЯ

Баланс счета движения капиталов

(*balance on the capital account*)

Баланс счета текущих операций

(*balance on current account*)

Баланс товаров и услуг (*balance on goods and services*)

«Большая семерка» (*Group of Seven*)

Бреттон-Вудская система (*Bretton Woods system*)

Гибкие, или плавающие, валютные курсы

(*flexible or floating exchange rates*)

Дебет (*debits*)

Девальвация (*devaluation*)

Дефицит и излишек платежного баланса (*balance of payments deficits and surpluses*)

Золотой стандарт (*gold standard*)

Импортная и экспортная золотые точки

(*gold import and export points*)

Кредит (*credits*)

Международный валютный фонд, МВФ

(*International Monetary Fund, IMF*)

Обесценение и удорожание валюты

(*depreciation and appreciation*)

Обменные курсы с управляемыми колебаниями

(*managed floating exchange rates*)

Официальные резервы (*official reserves*)

Платежный баланс (*balance of payments*)

Счет движения капиталов

(*capital account*)

Счет текущих операций (*current account*)

Теория паритета покупательной способности

(*purchasing power parity theory*)

Торговый баланс (*trade balance*)

Фиксированные валютные курсы

(*fixed exchange rates*)

ВОПРОСЫ И УЧЕБНЫЕ ЗАДАНИЯ

1. Объясните, каким образом американский импортер автомобилей может финансировать поставку машин компании *Toyota* из Японии. Покажите, как может финансироваться американский экспорт оборудования в Италию. Объясните данное утверждение: «Американский экспорт «зарабатывает» валюту, которую американцы могут использовать для финансирования импорта».

2. **Ключевой вопрос.** Укажите, создают ли действия, описанные в каждом из перечисленных ниже примеров, спрос на французские франки или их предложение на валютных рынках:

а) американский импортер покупает партию вин марки «бордо»;

б) французская автомобильная фирма принимает решение строить сборочный завод в Лос-Анджелесе;

Валютные курсы, платежный баланс и торговый дефицит

в) американский студент решает провести учебный год в Сорбонне;

г) французский предприниматель экспортирует машины в Марокко на американском грузовом судне;

д) у США образуется дефицит платежного баланса в операциях с Францией;

е) американская государственная облигация, принадлежащая французскому гражданину, выходит в тираж;

ж) в широких кругах сложилось мнение, что международная ценность франка в ближайшем будущем снизится.

3. Ключевой вопрос. Дайте ответы на следующие вопросы, базируясь на данных платежного баланса условной страны Альфа за 1996 г., содержащихся в представленной ниже таблице (все показатели в млрд дол.). Какова величина торгового баланса? Каков баланс товаров и услуг? Каков баланс счета текущих операций? Каков баланс счета движения капиталов? Является ли сальдо платежного баланса отрицательным или положительным?

Товарный экспорт	+40	Чистые денежные переводы	+10
Товарный импорт	-30	Приток капитала	+10
Экспорт услуг	+15	Отток капитала	-40
Импорт услуг	-10	Официальные резервы	+10
Чистые доходы от инвестиций	-5		

4. «Повышение цены иены в долларах обязательно означает падение цены доллара в иенах». Вы согласны с этим утверждением? Прокомментируйте его и попробуйте развить следующее положение: «Важнейшей чертой валютных курсов является то, что они обеспечивают прямую связь между ценами на товары и услуги, произведенные во всех странах мира». Объясните теорию паритета покупательной способности на основе обменных курсов.

5. Шведская автомобильная компания *Saab* импортирует детали автомобилей из Германии и экспортирует автомобили в США. В 1990 г. курс доллара упал, а курс немецкой марки вырос по отношению к шведской кроне. Порассуждайте о том, как это дважды повредит компании *Saab*.

6. Ключевой вопрос. Объясните, почему американский спрос на мексиканские песо снижается, а предложение песо американцам растет. Предполагая, что между Мексикой и США действует система плавающих валютных курсов, укажите, вызовет ли каждая из приведенных ниже ситуаций повышение или понижение курса мексиканского песо:

а) США в одностороннем порядке снижают тарифы на мексиканские изделия;

б) Мексика столкнулась с сильной инфляцией;

в) ухудшающиеся политические отношения сокращают поток американских туристов в Мексику;

г) экономике США предстоит серьезный спад производства;

д) совет губернаторов вводит политику «дорогих денег»;

е) мексиканские товары становятся популярными среди американцев;

ж) мексиканское правительство предлагает американским фирмам инвестировать капиталы в мексиканские нефтяные месторождения;

з) темпы роста производительности труда в США резко падают.

7. Согласны вы или нет со следующими утверждениями:

а. «Страна, экономический рост которой обгоняет рост ее ведущих торговых партнеров, может ожидать, что международная ценность ее валюты снизится».

б. «Страна, в которой процентные ставки растут быстрее, чем в других странах, может рассчитывать на то, что международная ценность ее валюты повысится».

в. «Валюта страны подорожает, если темпы инфляции в ней ниже, чем в других странах мира».

8. «Экспорт оплачивает импорт». Однако в 1994 г. весь мир экспортировал в США товаров и услуг примерно на 108 млрд дол. больше, чем импортировал из США. Разрешите очевидную несовместимость этих двух утверждений.

9. Подробно объясните, как дефицит платежного баланса будет урегулирован в условиях господства:

а) золотого стандарта; б) Бреттон-Вудской системы; в) свободно плавающих валютных курсов. Каковы преимущества и недостатки каждой из систем?

10. В общих чертах обрисуйте основные положительные и отрицательные моменты, связанные с большим внешнеторговым дефицитом или дефицитом счета текущих операций. Объясните следующее утверждение: «Дефицит счета текущих операций означает, что мы получаем больше товаров и услуг из-за рубежа, чем вывозим из страны». Почему такая ситуация может быть охарактеризована как «неблагоприятная»?

11. Некоторые люди утверждают, что США испытывают кризис в международной торговле. Что, по вашему мнению, они имеют в виду? Каковы основные причины этого «кризиса»?

12. Назовите и объясните две причины падения международной ценности доллара в период между 1985 и 1987 гг. Почему дефицит торгового баланса США оставался значительным даже несмотря на снижение ценности доллара?

13. Ключевой вопрос. Объясните, каким образом сокращение дефицита федерального бюджета может способствовать уменьшению внешнеторгового дефицита США. Почему торговый дефицит уменьшается во время спадов? Является ли спад желательным способом снижения торгового дефицита?

14. («Последний штрих».) Предположим, что *Winter Sports* — французская розничная фирма, торгующая сноубордами, хочет заказать 5 тыс. сноубордов, сделанных в США. Цена каждого сноуборда составляет 200 дол., текущий курс обмена 6 фр. = 1 дол., платить надо будет в долларах, когда сноу-

борды придут через три месяца. Используйте числовой пример, чтобы объяснить, почему французская розничная фирма колеблется, делать ли заказ на сноуборды из-за возможных изменений обменного курса. Как могут спекулянты взять на себя часть риска фирмы *Winter Sports*?



Типичной американской семье, чей средний доход в 1993 г. составлял 36 959 дол., трудно представить себе, что $\frac{2}{3}$ населения земного шара живет на уровне, близком к прожиточному минимуму. Голод, нищета и болезни — обычные явления для многих стран мира. По оценкам Мирового банка, более 1 млрд человек — около 20% населения мира — живет меньше чем на 1 дол. в день!

В этой главе мы, во-первых, выделим бедные, или развивающиеся, страны. Во-вторых, попытаемся понять, почему они бедные. Каковы препятствия экономического роста? В-третьих, рассмотрим потенциальную роль государства в экономическом развитии. В-четвертых, в качестве механизмов экономического роста будут рассмотрены международная торговля, приток частного капитала и иностранная помощь. В-пятых, будут проанализированы проблемы внешнего долга, стоящие перед многими бедными странами. Наконец, мы рассмотрим желание бедных стран заключить новое мировое экономическое соглашение в целях развития их экономики.

БОГАТЫЕ И БЕДНЫЕ

Точно так же, как существует неравенство в распределении доходов между семьями внутри страны (см. гл. 34), между странами мира существует еще большее экономическое неравенство. Табл. 39-1 отражает заметное неравенство доходов между странами мира. Наиболее богатая пятая часть населения мира получает почти 83% мирового дохода; беднейшая пятая часть — менее 1,5%. Беднейшие 60% населения мира получают 6% мирового дохода.

Табл. 39-2 помогает разделить страны на богатые и бедные и выделить следующие их группы.

1. Промышленно развитые страны. К промышленно развитым странам относят США, Канаду, Австралию, Новую Зеландию, Японию и большинство стран

Западной Европы. В каждой из этих стран сформировалась рыночная экономика, основанная на крупных ресурсах основного капитала, передовых производственных технологиях, квалифицированных трудовых ресурсах. Как показано в столбце (1) табл. 39-2, существенной характеристикой этих 23 стран является высокий показатель ВВП в расчете на душу населения.

2. Менее развитые страны. Большинство остальных стран мира, расположенных в Африке, Азии и Латинской Америке, являются менее развитыми странами. Эти 109 государств не прошли стадию индустриализации, и их население в основном занято сельским хозяйством. Уровень грамотности в этих странах — крайне низкий, уровень безработицы — высокий, численность населения растет быстрыми

Таблица 39-1. Неравномерность распределения мирового дохода

Население мира	Доля мирового дохода (в %)
Наиболее богатые 20%	82,7
Вторые 20% по уровню богатства	11,7
Третьи 20% по уровню богатства	2,3
Четвертые 20% по уровню богатства	1,9
Беднейшие 20%	1,4

Источник: United Nations Development Program, *Human Development Report 1992* (New York: Oxford University Press, 1992). P. 36.

темпами, а экспорт главным образом представлен сельскохозяйственной продукцией (какао, бананы, сахар, хлопок-сырец) и сырьем (медь, железная руда, каучук). Ресурсы основного капитала — крайне скудные, производственные технологии — обычно примитивные, производительность труда — весьма низкая. В этих странах, где проживает примерно $\frac{3}{4}$ населения мира, нищета является широко распространенным явлением.

В табл. 39-2 мы разделили бедные страны на две группы. Первая группа включает 67 менее развитых стран со «средним» уровнем годового ВВП на душу населения в 2490 дол. Уровень ВВП на душу населения в этой группе колеблется от 670 до 7510 дол. Другая группа состоит из 42 стран с низким доходом, в которых ВВП на душу населения колеблется от 60 до 670 дол. и составляет в среднем только 390 дол. В этой группе доминируют Индия, Китай и страны Африки в районе пустыни Сахара.

Несколько сравнений могут более точно показать неравномерность распределения мирового дохода.

1. ВВП США за 1992 г. составлял 5,9 трлн дол.; суммарные ВВП всех 109 менее развитых стран составляли только 5,7 трлн дол.

2. США, имеющие только около 5% мирового населения, производят $\frac{1}{4}$ мировой продукции.

3. Ежегодные продажи многих крупных корпораций США превышают ВВП многих менее развитых стран. Ежегодные поступления компании *General Motors* больше, чем ВВП большинства стран, за исключением около 20 стран.

4. ВВП на душу населения в США в 387 раз больше, чем в Мозамбике — беднейшей стране мира.

Экономический рост, упадок и разрыв в доходах

К нашему анализу табл. 39-2 следует добавить еще два соображения.

1. **Чудеса и несчастья.** Некоторые менее развитые страны значительно различаются по способности со временем улучшить свое экономическое положение. С одной стороны, есть группа так называемых новых индустриальных стран — Сингапур, Гонконг, Тайвань и Южная Корея, которые за период 1960–1989 гг. достигли весьма высоких среднегодовых темпов роста реального ВВП (6–7%). В результате в этих странах уровень реального ВВП на душу населения увеличился в 5 раз. С другой стороны, во многих менее развитых странах с высокой задолженностью, а также в крайне бедных государствах Центральной Африки на протяжении 80-х годов происходило *снижение* реального ВВП на душу населения.

2. **Возрастание абсолютной величины разрыва.** Различие в доходах между богатыми и бедными странами все время увеличивается. Чтобы продемонстрировать это утверждение, предположим, что ВВП на душу населения развитых и менее развитых стран растут с одинаковой скоростью — 2% в год. Поскольку доходы в развитых странах изначально намного выше, разрыв в доходах увеличивается. Если доход на душу населения составляет 400 дол. в год, то уровень роста в 2% означает увеличение дохода на 8 дол. Если доход на душу населения составляет 4 тыс. дол.,

Таблица 39-2. ВВП на душу населения, численность населения и скорость роста

	ВВП на душу населения		Население	
	(1) 1992 г. (в дол.)	(2) Годовой темп роста 1980–1992 гг. (в %)	(3) Середина 1992 г. (в млн человек)	(4) Годовой темп роста 1980–1992 гг. (в %)
Промышленно развитые страны (23 страны)	22 160	2,3	828	0,7
Менее развитые страны (109 стран):				
Страны со средним уровнем доходов (67 стран)	2490	–0,1	1419	1,8
Страны с низким уровнем доходов (42 страны)	390	3,9	3191	2,0

Источник: World Bank, *World Development Report*, 1994 (New York: Oxford University Press). P. 162–164, 210–211.

тот же 2%-ный рост означает увеличение годового дохода на 80 дол. Таким образом, разрыв в уровне доходов увеличился с 3600 дол. (4000 — 400) до 3672 дол. (4080 — 408). Чтобы догнать развитые страны, темп экономического роста в менее развитых странах должен быть гораздо выше.

И действительно, разрыв в величине доходов между богатыми и бедными странами значительно увеличился. Абсолютная величина различия между доходами на душу населения в 20% самых богатых и 20% самых бедных стран мира увеличилась с 1854 дол. в 1960 г. до 15 149 дол. в 1989 г. (*Ключевой вопрос 3.*)

Последствия

Статистика не отражает того, что на самом деле означает для человека бедность, которая так распространена на нашей планете.

«Посмотрим на типичную деревенскую “большую” семью какой-нибудь азиатской страны. Обычно азиатская семья состоит из 10 или более человек, с учетом родителей, детей, внуков и некоторых родственников. Их доход включает как денежные поступления, так и натуральные (то есть они потребляют часть выращенного урожая) и составляет от 250 до 300 дол. в год. Они арендуют примитивное однокомнатное строение, расположенное в крупном поместье, владелец которого живет в близлежащем городе. Отец, мать, дядя, старшие дети должны целый день работать в поле. Взрослые не умеют ни читать, ни писать. Из детей школьного возраста лишь один ребенок ходит в школу регулярно, но не может рассчитывать на продолжение образования после 3–4 классов начальной школы. Едят они только один раз в день, причем пища — крайне однообразная, ее почти всегда не хватает для утоления постоянного чувства голода. В доме нет электричества, санитарно-гигиенических удобств, воды. Широко распространены различные заболевания, но квалифицированные врачи находятся далеко в городах, где их услугами пользуются более богатые семьи. Тяжелая работа под палящим солнцем, и никакой надежды на лучшую жизнь. В этой части света единственное облегчение от ежедневной борьбы за физическое выживание дают духовные традиции народа»¹.

В табл. 39-3 приводятся различные социально-экономические показатели развития некоторых экономически отсталых стран. Для сравнения приведены аналогичные данные для США и Японии. Цифры наглядно подтверждают главную мысль, выраженную в цитате.

ПРЕОДОЛЕВАЯ БЕДНОСТЬ

Пути ускорения экономического роста, по существу, одинаковы как для развитых, так и для развивающихся стран.

1. Рост эффективности. Существующие запасы природных ресурсов должны использоваться более эффективно. Это влечет за собой не только преодоление безработицы, но и более эффективное распределение ресурсов.

2. Рост производственных ресурсов. Должны быть увеличены запасы производственных ресурсов. Расширяя запасы сырья и средств производства, более эффективно используя труд и технологии, любая экономическая система может сместить вправо кривую своих производственных возможностей.

Почему одни страны добились успеха на пути ускорения экономического роста, в то время как другие остались далеко позади? Причины, как будет показано далее, заключаются в различных материальных и социально-культурных условиях, в которых находятся разные страны.

Природные ресурсы

Дать общую оценку роли природных ресурсов в экономике менее развитых стран довольно трудно. Это в основном связано с тем, что запасы полезных ископаемых распределены среди этих стран крайне неравномерно. Некоторые менее развитые страны имеют промышленные месторождения бокситов, олова, меди, вольфрама, нефти и т.д. В редких случаях им удалось с помощью своих природных богатств достичь быстрого экономического роста и добиться значительного повышения дохода путем его перераспределения из богатых стран. Ярким примером может служить Организация стран — экспортеров нефти (ОПЕК). Одновременно необходимо признать, что во многих случаях природные ресурсы принадлежат крупным транснациональным корпорациям промышленно развитых стран или полностью контролируются ими. Поэтому вся прибыль от использования ресурсов уходит за границу. Более того, значительные колебания цен на экспортируемые менее развитыми странами сельскохозяйственную продукцию и сырье способствуют нестабильности их экономического развития.

Другие менее развитые страны не располагают месторождениями полезных ископаемых и испытывают нехватку пахотных земель и энергетических ресурсов. Важно, что большинство бедных стран расположены в Центральной и Южной Америке, Африке, на полуострове Индостан и в Юго-Восточной Азии, где преобладает тропический климат. Жаркий,

¹ Todaro M.P. Economic Development in the Third World. 5th ed. New York: Longman, 1994. P. 4.

влажный климат не способствует высокопроизводительному труду, здесь широко распространены болезни среди людей, животных и растений, а сорняки и насекомые-вредители являются настоящим бедствием для сельского хозяйства.

Недостаток природных ресурсов сам по себе может стать препятствием для экономического роста. Можно увеличить объем основного капитала, улучшить качество рабочей силы с помощью образования и профессиональной подготовки, но расширить базу природных ресурсов практически невозможно. Поэтому многие менее развитые страны просто не могут помышлять об уровне экономического развития, сравнимом с США и Канадой. Но следует всегда проявлять особую осторожность при обобщениях: например, Швейцария и Япония, *несмотря* на ограниченность природных ресурсов, достигли высокого уровня жизни.

Трудовые ресурсы

С точки зрения трудовых ресурсов для многих менее развитых стран характерны:

1. Перенаселенность.
2. Широкое распространение безработицы и неполная занятость.
3. Низкая производительность труда.

Перенаселенность. Из табл. 39-2 (столбец 3) видно, что страны с самыми скудными запасами природных ресурсов и капитала имеют самую большую численность населения. В табл. 39-4 приводятся данные о плотности и темпах роста населения в отдельных странах, включая США, и в мире в целом.

В долгосрочной перспективе большое значение имеет контраст между темпами роста населения.

В менее развитых странах со средними и низкими доходами (см. табл. 39-2) население увеличивается приблизительно на 2% в год по сравнению с 0,7% в развитых странах. Согласно «правилу 70», такие темпы роста населения приведут к удвоению численности населения в менее развитых странах примерно за 35 лет.

Простые статистические расчеты объясняют, почему разрыв доходов на душу населения в двух группах стран постоянно увеличивается. В некоторых менее развитых странах рост населения опережает увеличение продовольственных запасов, и личное потребление падает до уровня нищеты. В худших случаях только высокая смертность из-за голода и болезней позволяет удерживать статистические показатели доходов на уровне, едва достаточном для выживания. Об этом рассказано в разделе «Последний штрих».

На первый взгляд поднять уровень жизни можно, форсируя производство потребительских товаров, и в частности продовольствия, исходя из того, что:

$$\begin{array}{ccc} \text{Уровень жизни} & & \text{Объем производства} \\ \text{населения} & & \text{потребительских товаров} \\ \text{в расчете} & & \text{(продовольствия)} \\ \text{на душу} & = & \\ \text{населения} & & \text{Численность населения} \end{array}$$

На самом деле все гораздо сложнее. Любое увеличение производства потребительских товаров повышает уровень жизни и способствует также росту численности населения. Прирост населения, особенно если он значителен, сведет на нет повышение уровня жизни и снизит его до уровня нищеты.

Но почему рост производства обычно сопровождается ростом населения? Во-первых, с ростом производства будет *снижаться смертность* населения в

Таблица 39-3. Некоторые показатели социально-экономического развития

Страна	(1) ВНП на душу населения в 1992 г. (в дол.)	(2) Ожидаемая продолжительность жизни в 1992 г. (в годах)	(3) Детская смертность на 1000 новорожденных в 1992 г.	(4) Уровень грамотности взрослого населения в 1990 г. (в %)	(5) Потребление калорий на душу населения в 1990 г.	(6) Потребление энергии на душу населения в 1992 г.*
Япония	28 190	79	5	Менее 5	2848	3586
США	23 240	77	9	Менее 5	3666	7662
Бразилия	2770	66	57	19	2730	681
Мавритания	530	48	117	66	2450	108
Гаити	470	69	31	27	2640	600
Индия	310	61	79	52	2230	235
Бангладеш	220	55	91	65	2040	59
Эфиопия	110	49	122	—	1700	21
Мозамбик	60	44	162	67	1810	32

* В переводе на нефтяной эквивалент (кг).

Источник: World Development Report, 1994.

Таблица 39-4. Демографические показатели в отдельных странах

Страна	Плотность населения на 1 кв. милю в 1994 г.	Среднегодовой прирост населения в 1980-1992 гг. (в %)
США	74	1,0
Пакистан	429	3,1
Бангладеш	2421	2,3
Венесуэла	60	2,6
Индия	801	2,1
Китай	331	1,4
Кения	128	3,6
Филиппины	606	2,4
По всем странам мира	112	1,7

Источник: Statistical Abstract of the United States, 1994.

результате: 1) более высокого личного потребления продовольствия; 2) улучшения медицинского обслуживания и санитарно-гигиенических условий, — которые всегда сопровождают ускорение экономического развития.

Во-вторых, *рождаемость* по-прежнему будет высокой или даже будет расти, особенно из-за снижения детской смертности в результате осуществления медицинских и санитарных программ. К несчастью, крылатое выражение «богатым — богатство, а бедным — детей» очень точно отражает ситуацию во многих менее развитых странах. Короче говоря, повышение уровня жизни в расчете на душу населения может вызвать новый рост населения, который остановится только тогда, когда уровень жизни снова упадет до пределов, едва достаточных для выживания.

Помимо этого, существуют и менее очевидные обстоятельства, препятствующие экономическому развитию в результате роста населения. Быстрый рост населения может привести к тому, что при увеличении общего объема ВВП в расчете на душу населения останется неизменным или будет даже сокращаться.

1. Сбережения и инвестиции. Большой размер семьи снижает способность к сбережениям, что, в свою очередь, ограничивает возможности накопления капитала в стране.

2. Производительность. Чем быстрее растет население, тем труднее поддерживать соответствующий уровень основного капитала в расчете на душу населения. Если темпы роста инвестиций сокращаются, на каждого работника будет приходиться все меньше машин и оборудования и их производительность будет снижаться. Это приведет к тому, что доходы в расчете на душу населения останутся на прежнем уровне или даже сократятся.

3. Эксплуатация ресурсов. Учитывая, что большинство менее развитых стран сильно зависит от

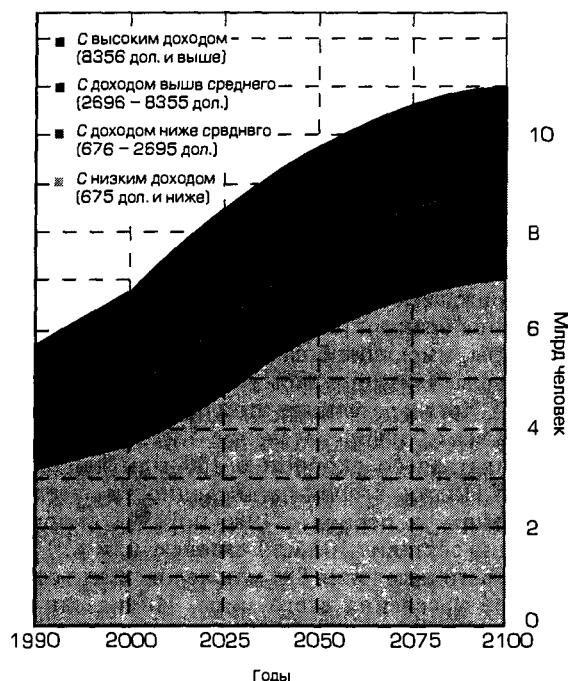


МЕЖДУНАРОДНЫЙ РАКУРС 39-1

Рост населения в богатых и бедных странах

Ожидается, что в течение следующего столетия население мира удвоится и большая часть прироста населения будет происходить за счет беднейших стран.

Предполагаемый рост населения в богатых и бедных странах



уровня развития сельского хозяйства, можно утверждать, что быстрый рост населения способствует истощению ограниченных природных ресурсов, например земли. Хорошо известное явление голода в африканских странах отчасти есть не что иное, как результат истощения земель, которые используются чрезмерно интенсивно.

4. Проблемы городов. Наконец, быстрый рост населения городов наряду с беспрецедентной миграцией из сельской местности порождает массу проблем в городах менее развитых стран (см. гл. 36). Ужасные жилищные условия в трущобах, отсутствие необходимых социальных услуг, перенаселенность, грязь, преступность — все эти проблемы обостряет рост населения. Для полного или хотя бы частично устранения этих трудностей необходимо отвлекать ресурсы от программ экономического роста.

Власти большинства менее развитых стран считают контроль над рождаемостью наиболее эффективным способом решения данной проблемы, особенно в свете последних достижений в области контрацепции. Но препятствия на пути контроля над рождаемостью по-прежнему велики. Очень трудно распространять информацию об использовании контрацептивов среди безграмотного населения. В крестьянских хозяйствах большие семьи являются основным источником рабочей силы. Кроме того, многочисленность детей в семье может означать своего рода неформальное социальное страхование старости: чем больше детей, тем больше вероятность, что кто-нибудь будет ухаживать за стариками. Наконец, религиозные и социально-культурные традиции препятствуют осуществлению программ сокращения рождаемости как раз в тех странах, где контроль над рождаемостью мог бы дать значительные результаты. Например, государства Латинской Америки относятся к числу стран с наиболее высокими темпами роста населения.

Китай, где проживает около $\frac{1}{5}$ мирового населения, принял в 1980 г. жесткую программу сокращения рождаемости. Правительство приветствовало поздние браки и рождение одного ребенка в семье. Пары, имеющие более одного ребенка, платили штрафы или лишались различных социальных пособий. Хотя в результате этой программы рост населения замедлился, население Китая продолжает увеличиваться со скоростью 100 млн человек за 10 лет. В Индии, второй по численности населения стране мира, в период с 1986 по 1992 г. прирост населения составил 103 млн человек, или 13%. При численности населения 884 млн человек, что составляет 16% населения всего мира, Индия занимает менее 2,5% поверхности суши.

Три дополнения. Следует высказать еще три дополнительных утверждения.

1. Как и в случае природных ресурсов, взаимосвязь численности населения и темпов экономического роста не столь ясна, как этого можно было ожидать. Высокая плотность населения и быстрый рост численности не обязательно означают бедность. Китай и Индия имеют огромное население и бедны; но Япония и Гонконг имеют высокую плотность населения и относительно богаты.

2. Уровень роста населения в менее развитых странах в целом несколько снизился в последние десятилетия. В середине 60-х годов ежегодный уровень роста населения был равен около 2,35%. В настоящее время он составляет около 2%, и предполагается его дальнейшее снижение.

3. Традиционная точка зрения состоит в том, что снижение темпов роста населения за счет более широкого распространения средств контроля за рождаемостью — это основной способ увеличения доходов на душу населения в менее развитых

странах. Если уменьшить темп роста в знаменателе уравнения, приведенного нами ранее, то уровень жизни повысится.

Но существует и противоположная точка зрения, известная под названием **демографический переход**, которая меняет местами причину и следствие, утверждая, что сначала должен быть достигнут высокий уровень дохода и только затем замедлится рост населения. Сторонники демографического перехода отмечают, что в странах с низким уровнем дохода дети считаются экономическими активами; они представляют собой дешевую рабочую силу и потенциально обеспечивают финансовую поддержку и безопасность родителей, достигших пожилого возраста. Поэтому в бедных странах высок уровень рождаемости. Но в богатых промышленно развитых странах иметь детей экономически невыгодно. Уход за ними требует отказа от высоких заработков или необходимости оплачивать дорогой уход за ребенком. Кроме того, дети должны получать длительное и дорогое образование для высококвалифицированной работы, характерной для развитых стран. Наконец, богатство развитых стран приводит к возникновению систем социального обеспечения, которые защищают взрослых от неуверенности, связанной с пожилым возрастом и неспособностью к дальнейшей работе. Поэтому люди в развитых странах считают, что высокий уровень рождаемости не является ни необходимым, ни желательным, они предпочитают иметь меньше детей.

Отметьте различия между причинами и следствиями двух точек зрения. В соответствии с традиционной точкой зрения надо сначала ограничить рождаемость, и тогда увеличится доход на душу населения. В соответствии с точкой зрения демографического перехода сначала должен быть достигнут более высокий доход, тогда результатом станет снижение темпа роста населения; более высокие доходы приводят к уменьшению скорости роста населения. (*Ключевой вопрос 6.*)

Безработица и неполная занятость. Достоверные статистические данные о безработице в менее развитых странах имеются не всегда. Но можно полагать, что для большинства этих стран весьма характерны и безработица, и неполная занятость. О **безработице** можно говорить в том случае, если человек, способный и желающий трудиться, не может найти работу. В отличие от этой ситуации **неполная занятость** наблюдается тогда, когда работники не имеют возможности трудиться столько времени (часов в день или дней в неделю), сколько они хотят, или если они вынуждены трудиться на таких рабочих местах, где эффективность их труда ниже потенциально возможной.

Многие экономисты утверждают, что в быстро растущих урбанизированных зонах менее развитых

стран уровень безработицы весьма высок и достигает 15–20%. Для многих таких стран характерна массовая миграция населения из сельской местности в города. Миграция мотивируется *ожиданием* найти более высокооплачиваемую работу. Но огромные масштабы миграции делают возможность найти такую работу маловероятной. Иначе говоря, приток населения в города в значительной мере опережает рост числа рабочих мест, что ведет к очень высокой городской безработице. Таким образом, быстрая урбанизация населения приводит к тому, что уровень безработицы в городах в 2–3 раза выше, чем в сельской местности.

Вполне очевидно также, что большинству менее развитых стран присуща постоянная неполная занятость рабочей силы. Например, во многих из них затраты труда в сельском хозяйстве настолько велики по отношению к капиталу и природным ресурсам, что практически не обеспечивают роста сельскохозяйственного производства. Кроме того, значительная часть населения, которую составляют самостоятельно занятые в качестве владельцев небольших лавок, ремесленников, уличных торговцев, из-за недостатка спроса празднично проводит время в своих лавках или на улице. Хотя их нельзя назвать безработными, они относятся к категории занятых неполный рабочий день.

Низкая производительность труда. В большинстве менее развитых стран производительность труда крайне низка. Как мы вскоре увидим, в этих странах нелегко осуществлять вложения в *физический капитал*, поэтому работники недостаточно обеспечены оборудованием и инструментами и их труд имеет низкую производительность.

Кроме того, большинство бедных стран не способно вкладывать достаточно средств в свой *человеческий капитал* (см. табл. 39-3, столбцы 4 и 5); расходы на здравоохранение и образование в этих странах весьма скудны. Низкий уровень грамотности, недообразование, отсутствие квалифицированной медицинской помощи, слабая материальная база образования — все это делает население плохо подготовленным для экономического развития и индустриализации. Важно также учитывать некоторые социальные предрассудки. Так, в ряде стран тяжелый труд ассоциируется с рабством, подчиненным положением и ущербностью, поэтому его стараются избегать.

Особое значение имеет отсутствие энергичного слоя предпринимателей, готовых идти на риск, накапливать капитал и создавать организационные предпосылки экономического роста. Кроме того, крайне ограничены и дороги кадры, способные выполнять функции повседневного контроля, необходимого для реализации любой программы развития. Система высшего образования во многих ме-

нее развитых странах, как ни странно, имеет гуманитарную ориентацию и предоставляет выпускникам мало работы в бизнесе, науке и технике. Для жителей некоторых менее развитых стран характерно авторитарное мышление, часто поддерживаемое склонным к репрессиям правительством, что создает среду, враждебную независимому мышлению, инициативе, принятию на себя ответственности за экономический риск. Авторитаризм не поощряет эксперименты и перемены — саму суть предпринимательской деятельности.

По иронии судьбы, миграция населения из менее развитых стран, хотя и несколько смягчает последствия естественного роста населения, лишает некоторые из этих стран наиболее ценных, высокопроизводительных работников. Зачастую наиболее квалифицированные профессионалы — врачи, инженеры, преподаватели, медицинские сестры — выезжают из менее развитых стран искать счастья в развитых государствах. Эта так называемая «*утечка мозгов*» является дополнительным фактором, снижающим общий уровень квалификации рабочей силы и производительности труда.

Накопление капитала

По мнению большинства экономистов, одним из важнейших факторов экономического развития является накопление капитала. Роль этого фактора объясняется следующими соображениями.

1. Все менее развитые страны испытывают острый дефицит инвестиционных товаров: производственных сооружений, машин и оборудования, социальной инфраструктуры и т.п. Несомненно, что повышение фондовооруженности труда способно резко увеличить его производительность и повысить уровень жизни каждого человека. Существует тесная связь между выработкой одного работника в единицу времени (производительностью труда) и реальным доходом на одного занятого. Для того чтобы каждый работник получал больше товаров и услуг в виде дохода, в стране должно производиться больше товаров и услуг в расчете на одного работника. Одним из основных путей повышения производительности труда является наращивание фондовооруженности. И в самом деле, эмпирические исследования подтверждают положительную связь между объемом капиталовложений и ростом ВВП в менее развитых странах. В среднем увеличение доли капиталовложений в ВВП на 1% соответствует повышению темпов экономического роста на 0,1%. Так, увеличение удельного веса капиталовложений в ВВП с 10 до 15% повлечет за собой рост реального ВВП на 0,5%².

² International Monetary Fund. *World Economic Outlook* (Washington, 1988). P. 76.

2. Необходимость увеличения объема инвестиционных товаров объясняется ограниченными возможностями расширения площадей возделываемых земель. Если вероятность роста объема сельскохозяйственной продукции благодаря вовлечению новых земельных ресурсов мала, альтернативой является лучшая обеспеченность имеющейся сельскохозяйственной рабочей силы оборудованием.

3. С самого начала процесс накопления капитала *может приобрести* кумулятивный характер. Если в результате увеличения объема инвестиций устанавливается опережающий рост выпуска продукции по сравнению с ростом населения, то появляется вероятность роста сбережений, что, в свою очередь, способствует дальнейшему наращиванию капиталовложений. Иначе говоря, накопление капитала стимулируется самим процессом накопления.

Для начала рассмотрим внутренние возможности инвестирования в менее развитых странах.

Внутренние инвестиции. Каким образом происходит процесс накопления капитала в менее развитой стране (или в любом другом государстве)? Населению страны необходимо делать сбережения, другими словами, воздерживаться от потребления для того, чтобы высвободить ресурсы из производства потребительских товаров. Эти высвободившиеся ресурсы должны быть направлены в виде инвестиций на производство инвестиционных товаров. Однако для менее развитых стран повысить долю сбережений и капиталовложений гораздо труднее, чем для развитых государств.

Возможность увеличения сбережений. Рассмотрим сначала проблему сбережений. С этой точки зрения ситуация в различных странах весьма неоднозначна. Доля сбережений в ВВП таких наиболее бедных государств, как Эфиопия, Бангладеш, Уганда, Гаити и Мадагаскар, составляет от 2 до 5%. Население этих стран живет в такой бедности, что не в состоянии откладывать существенную часть своих доходов. Примечательно, однако, что в прочих менее развитых странах удельный вес сбережений в ВВП практически такой же, как в промышленно развитых. Например, по данным за 1992 г., в Индии и Китае сбережения составляли 22 и 36% их ВВП соответственно, тогда как в Японии — 34%, в Германии — 28, в США — 15%. Но главное заключается в том, что объем ВВП менее развитых стран настолько мал, что даже при относительном показателе сбережений, сравнимым с аналогичным показателем развитых стран, абсолютная величина сбережений незначительна. Как мы вскоре увидим, приток иностранного капитала и помощи является средством, дополняющим внутренние инвестиции.

Утечка капитала. Многие менее развитые страны испытывали на себе процесс, называемый *утечкой капитала*. Граждане этих стран переводили свои капиталы в промышленно развитые страны или инвес-

тировали их там. Граждане многих менее развитых стран считают, что риск инвестирования капиталов в своей стране слишком велик по сравнению с промышленно развитыми странами. Этот риск включает потерю сбережений или реального капитала из-за возможности экспроприации его государством, налогообложения, более высокого уровня инфляции или изменений курса обмена. Если политический климат в какой-либо менее развитой стране нестабилен, существует вероятность того, что вкладчики переведут свои средства в «безопасную гавань» из страха, что новое правительство конфискует их имущество. Не меньшие убытки менее развитая страна может понести и от галопирующей инфляции. Перевод денежных средств в другие страны может также осуществляться для того, чтобы уклониться от уплаты местных налогов на личные доходы и прибыль. Наконец, экспорт капитала связан с более высокими процентными ставками или же с более широким выбором объектов для инвестирования в промышленно развитых странах.

Исследования показывают, что независимо от мотивов утечка капитала из менее развитых стран весьма значительна. Так, по имеющимся оценкам, утечка капитала из пяти крупнейших стран — должников в Южной Америке в период 1979–1984 гг. составила около 101 млрд дол. в виде частных активов. В конце 1987 г. мексиканцы, по оценкам, держали 84 млрд дол. в виде активов за границей. Размещение активов из Венесуэлы, Аргентины и Бразилии за границей составляло 58 млрд, 46 млрд и 31 млрд дол. соответственно. По оценкам, из Бразилии каждый год уходит от 6 млрд до 10 млрд дол. Бразильцы отсылают больше денег за границу в виде процентов по иностранному долгу и утечки капитала, чем они получают в виде иностранных инвестиций и помощи. Существенно то, что значительная часть капитала, предоставляемого промышленно развитыми странами в долг менее развитым странам, уравнивается оттоком капитала из этих стран. По оценкам Мирового банка, приток иностранной помощи и ссуд в страны Латинской Америки в 80-х годах перекрывался утечкой капитала.

Препятствия на пути инвестиций. В процессе накопления капитала не менее серьезную роль играют препятствия, которые мешают этому процессу даже в том случае, если имеется достаточно средств для финансирования конкретного проекта. Среди таких препятствий можно выделить два основных — это недостаток в инвесторах и недостаток стимулов к инвестированию.

Странно, но факт, что в некоторых менее развитых странах основная трудность заключается в отсутствии предпринимателей, готовых взять на себя риск, связанный с новыми инвестициями. Подобное положение вещей, конечно же, складывается в

результате низкого уровня квалификации рабочей силы. Эта проблема уже обсуждалась ранее.

Но даже при наличии значительных финансовых резервов и активных предпринимателей может недоставать такого важного фактора, как стимулы к инвестированию. Причины отсутствия подобных стимулов в менее развитых странах весьма многообразны. Это и уже упомянутая политическая нестабильность, и высокие темпы инфляции. К тому же низкие доходы населения ведут к сужению внутреннего рынка (падению спроса) несельскохозяйственной продукции. Это крайне осложняет ситуацию, особенно если учесть, что у менее развитых стран нет никаких шансов конкурировать на мировых рынках с промышленно развитыми странами. Кроме того, как уже отмечалось ранее, недостаточная профессиональная подготовка управленческого персонала высшего и среднего звена может в существенной мере сдерживать процесс инвестирования. Наконец, во многих менее развитых странах практически не развита адекватная **инфраструктура**, наличие которой является необходимым условием для частных производственных капиталовложений. Ужасающее состояние автомобильных и железных дорог, мостов, отсутствие газо- и электроснабжения, плохие коммуникации и обветшалые здания, отсутствие материальной базы образования и здравоохранения — все это никак не способствует созданию благоприятного инвестиционного климата.

Неразвитость инфраструктуры представляет собой гораздо более серьезную проблему, чем необходимость еще до начала или одновременно с производственным инвестированием в машины и оборудование затратить значительные средства, которые *прямо не связаны* с производством и могут быть бесприбыльными. Согласно статистическим данным, в промышленно развитых странах 60% валовых инвестиций расходуется на жилищное строительство и развитие социальной инфраструктуры и только 40% приходится на прямые производственные капиталовложения в обрабатывающую промышленность, сельское хозяйство и торговлю. Возможно, эти цифры преуменьшают долю инвестиций, которые должны быть направлены на развитие инфраструктуры в менее развитых странах. Для стимулирования экономического развития этих стран может потребоваться гораздо больший объем инвестиций, чем это кажется на первый взгляд.

Выходом из данной ситуации является потенциальная возможность накопления капитала *в натуральной форме*, или использование **нефинансовых источников инвестирования**. При необходимых организационных предпосылках можно осуществлять накопление капитала, направляя избыток сельскохозяйственной рабочей силы на развитие инфраструктуры. Если в каждой деревне незанятые работники займутся сооружением оросительных каналов,

колодцев, школ, санитарных объектов и дорог, то накопление капитала может идти без существенно-го ущерба для производства товаров народного потребления. При использовании нефинансовых источников инвестирования можно обойти трудности, связанные с финансовыми аспектами накопления капитала. Такой способ инвестирования не требует от потребителей откладывать значительную часть своих денежных доходов на сбережения, а также не зависит от наличия способного к инвестированию класса предпринимателей. Таким образом, при соответствующих организационных предпосылках использование нефинансовых источников инвестирования может способствовать накоплению основного капитала. (*Ключевой вопрос 8.*)

Технический прогресс

Технический прогресс и накопление капитала часто тесно взаимосвязаны. Однако иногда полезно рассматривать технический прогресс, или разработку и применение новых методов производства, и накопление капитала как самостоятельные процессы.

Зачаточное состояние технологии в менее развитых странах отдаляет эти государства от передовых рубежей технического прогресса. Огромный объем технологических знаний, накопленный развитыми странами, *мог бы* использоваться менее развитыми странами без существенных затрат на исследования. Например, использование современного опыта севооборота и контурного земледелия не требует дополнительных капиталовложений, но в значительной мере повышает производительность труда. Можно избежать больших потерь зерна, всего лишь увеличив высоту закровов на несколько дюймов. Подобные технологические изменения могут показаться весьма тривиальными для населения развитых стран. Но для бедных государств повышение производительности в результате таких изменений может означать прекращение голода и достижение уровня, достаточного для выживания.

В большинстве случаев применение существующих или новых технологических знаний означает использование новых и разнообразных инвестиционных товаров. Но до каких-то пределов эти товары можно вовлекать в оборот без ускорения накопления капитала. Если ежегодные капиталовложения в модернизацию направляются на технологически более совершенное, чем использовавшееся ранее, оборудование, то рост производительности может быть достигнут при неизменном уровне инвестиций. В действительности новые технологии могут быть не столько **капиталоемкими**, сколько **капиталосберегающими**. Новый вид удобрений, который в большей степени соответствует географическим и климатическим условиям страны, может быть дешевле удобрения, которое используется в данный момент.

Кажущийся дорогим металлический плуг, который будет эксплуатироваться 10 лет, в долгосрочном плане оказывается дешевле недорогого, но технологически устаревшего деревянного плуга, который необходимо заменять каждый год.

В какой степени менее развитые страны перенимали и эффективно использовали технологию промышленно развитых стран? Картина в данном случае будет смешанная. Нет сомнения, что заимствование технологий сыграло заметную роль в быстром развитии стран Тихоокеанского кольца, таких, как Япония, Южная Корея, Тайвань и Сингапур. Аналогичным образом страны ОПЕК много выиграли от получения в развитых странах знаний о том, как надо добывать и очищать нефть. В последнее время бывший СССР и страны Восточной Европы хотели приобрести западную технологию для ускорения перехода к рыночной экономике.

Но при рассмотрении вопроса о передаче прогрессивных технологий менее развитым странам необходимо сохранять реалистичный подход. В промышленно развитых странах внедрение технологий происходит обычно при наличии относительно ограниченной высококвалифицированной рабочей силы и относительно избыточного объема основного капитала. Такие технологии обычно являются капиталоемкими или трудосберегающими. Напротив, менее развитые страны нуждаются в технологиях, которые бы соответствовали их ситуации с ресурсами, характеризующейся избытком неквалифицированной рабочей силы и очень ограниченными запасами инвестиционных товаров. Трудоемкие и капиталосберегающие технологии более всего подходят для экономически остальных стран. Это означает, что многие передовые технологии, используемые в промышленно развитых странах, в менее развитых странах неприменимы. Поэтому эти страны должны разрабатывать свои собственные технологии. Не стоит забывать и о том, что во многих менее развитых странах существует проблема «традиционной экономики», которая вообще не восприимчива к каким-либо изменениям. Особенно это характерно для крестьянского сельского хозяйства, преобладающего во многих мало развитых странах. Неудача с внедрением достижений технического прогресса может лишь обострить проблему голода и недоедания. Таким образом, в этих странах продолжает сохраняться сильная тенденция к использованию традиционных методов производства.

Социокультурные и институциональные факторы

Наличие или отсутствие экономического роста невозможно объяснить только с помощью причин чисто экономического характера. В существенной мере экономический рост определяется социальными и

институциональными факторами. Экономическое развитие происходит не только благодаря изменениям материальной базы, то есть появлению новых транспортных систем и коммуникаций, школ, домов, заводов и оборудования, но и благодаря серьезным сдвигам в мышлении людей, их поведении, способах общения друг с другом. Часто отказ от обычаев и традиций является основной предпосылкой экономического развития. Возможно, самый важный и менее всего поддающийся количественной оценке фактор экономического прогресса — это **воля к развитию**. Экономический рост может зависеть от того, «чего хотят отдельные индивиды и социальные группы и действительно ли они желают отказаться от старого и напряженно трудятся над внедрением нового»³.

Социокультурные преграды. Социокультурные факторы, сдерживающие экономический рост, многочисленны и разнообразны. Рассмотрим несколько примеров.

1. Некоторые из менее развитых стран не в состоянии создать условий для развития единой национальной экономики. Приверженность племенным отношениям берет верх над стремлением к национальной общности. Междоусобные распри снижают экономическую активность внутри племен, лишая их возможностей развивать эффективную специализацию производства и торговлю. Сложные экономические условия в Сомали, Судане, Либерии, Заире и других, расположенных рядом с Сахарой странах Африки, в значительной мере обусловлены военными и политическими конфликтами между враждующими кланами.

2. Существование клановой системы — формальной или неформальной — также сохраняет распределение рабочей силы по кланам, а не на основе квалификации или способностей. Это ведет к нерациональному распределению рабочей силы.

3. Соблюдение религиозных обычаев и обрядов может существенно ограничивать продолжительность рабочего дня. Кроме того, значительные средства, которые могли бы использоваться в качестве инвестиций, идут на отправление различных религиозных церемоний. Например, жители сельской местности Индии тратят на религиозные обряды примерно 7% своего личного дохода⁴. Вообще говоря, религиозные и философские учения порой базируются на вере в **непредсказуемость законов Вселенной** в том смысле, что никакой связи между поступками человека и его усилиями в жизни, с од-

³ Staley E. The Future of Underdeveloped Countries, rev. ed. New York: Frederick A. Praeger, 1961. P. 218.

⁴ Nijhawan I. P. Socio-Political Institutions, Cultural Values, and Attitudes: Their Impact on Indian Economic Development, in J.S. Uppal (ed.). India's Economic Problems. New Delhi: Tata McGraw-Hill Publishing Company, Ltd., 1975. P. 31.

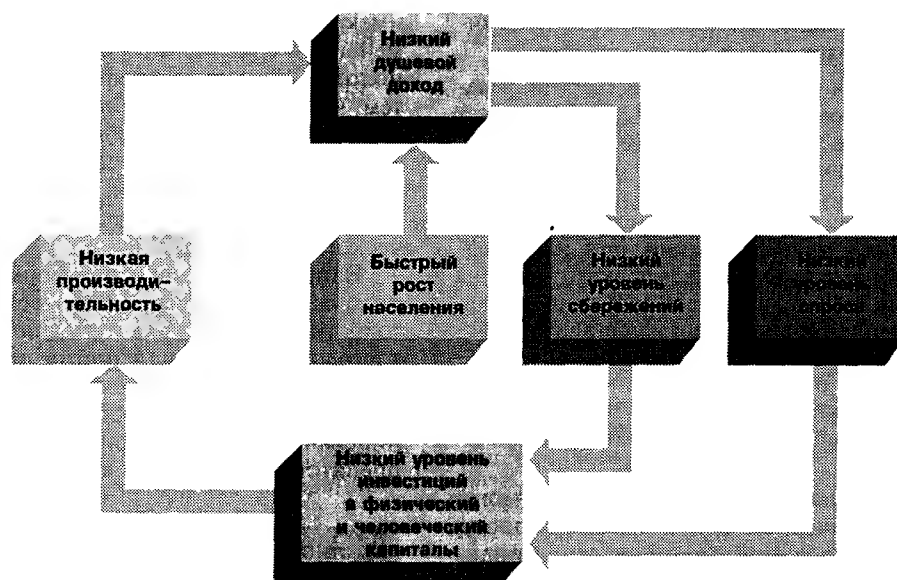


Рисунок 39-1. Порочный круг бедности

Низкий душевой доход в бедных странах ограничивает возможность сбережений и инвестиций. В результате сохраняются низкая производительность труда и низкие доходы. К тому же быстрый рост населения может сразу поглотить прирост дохода на душу населения и таким образом сделать невозможным выход из порочного круга бедности.

удельная выработка определяет доход каждого работника, то и личный доход низок.

Многие специалисты считают, что разорвать этот порочный круг можно с помощью увеличения темпов накопления капитала, подняв долю инвестиций в ВВП, скажем, до 10%. Но из рис. 39-1 следует, что истинный бич многих менее развитых стран — быстрый рост населения, — скорее всего, сведет на нет все потенциально возможные выгоды от ускорения накопления капитала. Например, используя гипотетические данные, предположим, что реальный ВВП в какой-нибудь менее развитой стране не увеличивается. Тем не менее каким-то образом удалось поднять уровень инвестиций до 10% ВВП. В результате ВВП начинает расти, например, со скоростью 2,5% в год. Если население этой страны будет стабильным, то реальный ВВП на душу населения также будет расти на 2,5% в год. В этом случае примерно через 28 лет уровень жизни в этой стране повысится *вдвое*. Но что произойдет, если и население также будет продолжать расти со скоростью 2,5% в год, как, например, в странах Латинской Америки? В этом случае реальный доход на душу населения останется на прежнем уровне и порочный круг разорвать не удастся.

Но будем оптимистами и предположим, что численность населения страны не изменяется или же растет значительно медленнее, чем 2,5% в год. Тогда

да будет наблюдаться рост реального дохода на душу населения, а значит, станет возможным увеличение сбережений и капиталовложений, устойчивое повышение производительности труда, а также дальнейший рост личного дохода. Короче говоря, если можно достичь роста доходов, сбережений, инвестиций и производительности труда на основе внутренних источников, то порочный круг бедности может быть разорван. Задача состоит лишь в том, чтобы обеспечить эффективную стратегию и тактику, которая поможет это совершить. (Ключевой вопрос 14.)

РОЛЬ ГОСУДАРСТВА

Среди экономистов нет единого мнения относительно роли государства в обеспечении экономического роста.

Активная роль

В соответствии с одной из высказываемых точек зрения, роль государства, по крайней мере на начальной стадии роста, должна быть значительной. Это требование во многом вытекает из характера трудностей экономического развития, с которым сталкиваются менее развитые страны.

1. Законность и порядок. Подлинным бичом некоторых беднейших стран являются преступность и межплеменные столкновения, отвлекающие внимание и ресурсы общества от решения хозяйственных задач. Сильная и устойчивая государственная власть необходима для установления законности и порядка в стране, для достижения мира и единства.

2. Отсутствие частного предпринимательства. Во многих странах отсутствует достаточно многочисленный и энергичный класс предпринимателей, имеющих возможность и желание накапливать капитал и развивать производство. Таким образом, частное предпринимательство не в состоянии стать ведущей силой в процессе экономического роста.

3. Инфраструктура. Многие трудности экономического роста порождаются дефицитом общественных товаров и услуг, иначе говоря, недостаточным развитием инфраструктуры. Санитарно-гигиенические и основные медицинские программы, образование, орошение и сохранение земель, сооружение дорог и прочих коммуникационных систем — все эти, по сути, нерыночные товары и услуги приносят обществу огромные дополнительные выгоды. Только государство способно обеспечить производство таких товаров и услуг в достаточном количестве.

4. Принудительное накопление и капиталовложения. Иногда вмешательство государства требуется для решения проблемы сбережений и инвестиций, которая тормозит накопление капитала в менее развитых странах.

Зачастую обеспечить выход из положения могут лишь государственные налоговые меры, стимулирующие накопление капитала, причем двумя способами. Во-первых, уровень накопления можно увеличивать с помощью повышения налогов. Возросшие налоговые поступления направляются на осуществление наиболее важных капиталоемких проектов. При этом часто возникают острые проблемы, связанные с созданием справедливой и эффективной налоговой системы, ее четким функционированием, более или менее всеобщим соблюдением налогового законодательства.

Во-вторых, можно принудительно стимулировать сбережения через инфляцию. Государство может финансировать накопление капитала, пуская в оборот и тратя дополнительную денежную массу или же продавая банкам облигации и тратя полученные доходы. Как уже отмечалось, порождаемая этими мерами инфляция, по сути, означает произвольное дополнительное налогообложение экономики.

Целесообразность накопления посредством инфляции подвергается сомнению по нескольким важным причинам. Во-первых, инфляция нередко искажает структуру капиталовложений, отвлекая средства от производственных объектов на строитель-

во роскошных домов, скупку драгоценных металлов или на приобретение иностранных ценных бумаг с целью защиты от роста цен. Во-вторых, высокий темп инфляции может сокращать добровольные частные сбережения, поскольку владельцы средств не склонны копить обесценивающиеся деньги или же акции, по которым выплачиваются обесценивающиеся дивиденды. Инфляция также стимулирует «бегство капиталов» из страны. Что касается международных экономических отношений, то инфляция обычно стимулирует наращивание импорта и замедляет рост экспорта из страны, создавая дефицит платежного баланса.

5. Проблемы, связанные с социальным устройством. Государство имеет самые широкие возможности для того, чтобы устранять с пути экономического роста препятствия, вытекающие из характера социального устройства. Сдерживание роста населения и земельная реформа — вот важнейшие проблемы, решение которых немыслимо без широкого государственного вмешательства. И только государство в состоянии реально поощрять волю к развитию, побудить общество отказаться от религиозного фатализма и понять ценность социальной активности, заменив лозунг «Все в руке Божьей» новым — «Господь помогает тем, кто помогает себе сам».

Проблемы государственного сектора

Все это не позволяет нам, однако, закрывать глаза на проблемы и трудности, возникающие там, где государство берется за осуществление программ экономического развития. Когда в частном секторе нет одаренных предпринимателей, можем ли мы надеяться, что в правительстве найдутся настоящие лидеры? Разве нет опасности того, что государственная бюрократия будет не поощрять, а тормозить долгожданные социально-экономические перемены? А как быть с известной склонностью централизованного экономического планирования благоприятствовать впечатляющим «показным» проектам за счет более целесообразных, хотя и менее привлекательных на первый взгляд программ? И по какой причине при осуществлении государственной программы развития политические мотивы не возобладают над экономическими?

Специалисты по экономическому развитию стали с гораздо меньшим энтузиазмом оценивать потенциальную роль государства в процессе экономического роста, чем 30 лет назад. Во многих менее развитых странах некомпетентность в области государственного регулирования и коррупция превратились в повседневную реальность. Правительственные чиновники имеют обыкновение набивать карманы деньгами, поступающими из зарубежных фондов помощи. А политические лидеры, со своей сто-

роны, склонны предоставлять монопольные привилегии своим родственникам, друзьям, сторонникам. Например, политический руководитель вполне может дать своим родным или приятелям исключительные права на производство, импорт или экспорт определенных видов продукции. Подобные монопольные привилегии приводят к повышению внутренних цен на соответствующие товары и снижают конкурентоспособность менее развитых стран на мировом рынке. Руководители государственных предприятий часто подбираются не по деловым качествам, а по наличию нужных связей. Правительства многих стран, особенно в Африке, создали так называемые «рыночные комитеты», которые выступают единственными покупателями сельскохозяйственной продукции у местных фермеров. Эти комитеты устанавливают искусственно заниженные закупочные цены, а продают сельскохозяйственную продукцию по высоким ценам мирового рынка. Полученные таким образом «прибыли» поступают в карманы правительственных чиновников. Поэтому в последние годы государство часто воспринимается многими не как фактор ускорения экономического роста, а как потенциальный тормоз.

Дополнительные факторы

Можно проверить разнообразную информацию, касающуюся этого вопроса. Положительный вклад государства в экономическое развитие очевиден в Японии, Южной Корее и на Тайване. В противоположность этому Заир под руководством Мобуту, Никарагуа под руководством Сомосы, Филиппины при правлении Маркоса и Гаити при правлении Дювалье являются общепризнанными примерами коррумпированных и неумелых правительств, функционирование которых препятствовало экономическому прогрессу. Революционные преобразования в бывшем Советском Союзе и других странах Восточной Европы при переходе от коммунизма к рыночной экономике определенно свидетельствуют о том, что центральное планирование больше не признается эффективным механизмом развития. Многие менее развитые страны с запозданием признают, что конкуренция и индивидуальные экономические стимулы являются важной составляющей процесса развития и что их граждане должны видеть прямой личный выигрыш от своих усилий, чтобы предпринимать действия, приводящие к расширению производства.

РОЛЬ РАЗВИТЫХ СТРАН

Каким образом промышленно развитые страны могут помочь менее развитым странам стать на путь экономического роста? В какой степени уже используются различные каналы такой помощи?

Менее развитые страны могут улучшить свое положение благодаря: 1) расширению торговли с развитыми партнерами; 2) помощи из-за рубежа в виде безвозмездных субсидий и займов от правительств развитых государств; 3) притоку частного капитала из более богатых стран.

Расширение торговли

Некоторые специалисты считают, что США и другие промышленно развитые страны могут помочь менее развитым странам самым простым и эффективным путем, ослабив международные торговые барьеры и тем самым предоставив им возможность увеличить свой национальный доход посредством ускорения торгового оборота.

Хотя в таком предложении есть здравый смысл, снятие торговых ограничений нельзя считать панацеей. Верно, что некоторым бедным странам для обеспечения экономического роста достаточно внешних рынков для своего сырьевого экспорта. Но для многих таких стран проблема состоит не столько в выходе на обширный рынок для использования существующих производственных мощностей или для реализации избыточного сырья, сколько в получении капитала и технической помощи для налаживания экспортного производства.

Далее, следует признать, что тесные торговые связи с развитыми странами не обходятся без трудностей. Для многих менее развитых стран сохраняется глубокий смысл старая шутка: «Когда у Дяди Сэма промокли ботинки, остальной мир чихает и кашляет». Например, экономический спад в промышленно развитых странах может катастрофически повлиять на уровень цен на сырье, а значит, и на доходы менее развитых стран. Например, в середине 1974 г. медь стоила 1,52 дол. за фунт, а к концу 1975 г. ее цена упала до 53 центов за фунт! Ясно, что стабильный рост экономики промышленно развитых стран есть необходимое условие прогресса менее развитых стран.

Иностранная помощь: государственные займы и субсидии

Привлекаемые из-за рубежа средства — как государственные, так и частные — могут стать серьезным дополнением к первоначальным накоплениям и инвестициям внутри страны и решающей силой в выходе этих стран из порочного круга бедности.

В большинстве менее развитых стран недостаточно развита инфраструктура. Иначе говоря, эти страны испытывают острые проблемы в таких сферах, как здравоохранение, образование, транспорт, связь, орошение и т.д. В то же время необходимый уровень развития инфраструктуры является предпо-

сылкой для привлечения капитала — как национального, так и иностранного. Таким образом, чтобы облегчить приток средств в экономику менее развитых стран, необходимо привлечь государственную помощь из-за рубежа.

Прямая помощь. США и другие промышленно развитые страны непосредственно помогали менее развитым странам с помощью различных программ и путем участия в международных организациях, предназначенных для стимулирования экономического развития. В течение последнего десятилетия американская помощь менее развитым странам, включая ссуды и гранты, составляла в среднем 10–14 млрд дол. в год. Большая часть этой помощи предоставляется через Агентство международного развития (AID). Некоторая часть помощи направляется в форме поставки продовольственных продуктов через программу «Продовольствие во имя Мира». Другие развитые страны также осуществляют программы помощи. В последние годы помощь другим странам от всех промышленно развитых стран составляла около 60 млрд дол. в год.

Программы помощи развитых стран заслуживают дополнительных комментариев. Во-первых, помощь обычно распределяется на основании скорее политических и военных, чем экономических, соображений. Израиль, Турция, Египет и Греция являются основными получателями американской помощи в ущерб азиатским, африканским и латиноамериканским странам, имеющим более низкий уровень жизни. Во-вторых, помощь промышленно развитых стран составляет только около 0,33% их суммарного ВВП («Международный ракурс» 39-2). Наконец, менее развитые страны все больше беспокоит, что переход стран бывшего Советского Союза и Восточной Европы к рыночно-ориентированной экономике может сделать эти страны новыми претендентами на получение иностранной помощи. Менее развитые страны беспокоит, что помощь развитых стран, которая раньше поступала в Латинскую Америку, Азию и Африку, может быть переадресована, например, Польше, Венгрии и России. Кроме того, существует вероятность увеличения помощи странам Среднего Востока, если заключение мирного соглашения между Израилем и Организацией освобождения Палестины будет все время откладываться.

Международный банк реконструкции и развития. США принимают активное участие в деятельности Мирового банка, или **Международного банка реконструкции и развития** (МБРР), направленной на помощь менее развитым странам в обеспечении экономического роста. Эта организация, куда входит около 180 государств, не только предоставляет займы, но и: 1) продает облигации (доходы от них так-

же идут на займы); 2) предоставляет гарантии и осуществляет страхование частных займов.

Следует специально выделить некоторые черты деятельности МБРР.

1. МБРР является в определенном смысле «последним» кредитором; он дает займы на осуществление производственных проектов, которые не финансируются из частных источников.

2. Многие займы, предоставляемые МБРР, предназначены для целей общего развития — на сооружение дамб, оросительных систем, осуществление санитарно-гигиенических и медицинских программ, развитие сетей транспорта и связи. При этом предполагается, что деятельность МБРР поможет достичь того уровня развития инфраструктуры, который необходим для привлечения крупных частных капиталовложений.

3. МБРР играет важную роль в технологическом содействии менее развитым странам, помогая им определить целесообразные направления экономического развития.

МБРР имеет две дочерние организации, функционирующие в тех областях, где сам банк не играет активной роли. *Международная финансовая корпорация* занимается в основном капиталовложениями в частный сектор экономики менее развитых стран. *Международная ассоциация развития* предоставляет так называемые «мягкие займы» (не обязательно подлежащие погашению) наиболее бедным странам на более выгодных условиях, чем МБРР.

Вред от иностранной помощи. Однако иностранная помощь менее развитым странам часто подвергается критике.

1. **Зависимость и стимулирование.** Основной повод для критики состоит в том, что иностранная помощь, как и внутренние программы социального обеспечения, может породить новые виды зависимости вместо самостоятельного роста. Высказываются возражения против того, что поступление денег из развитых стран поможет менее развитым странам избежать принятия болезненных экономических решений, организационных и культурных перемен, изменения отношения к развитию промышленности, тяжелой работе и умению полагаться на самих себя, которые необходимы для экономического роста. Критики утверждают, что после 50 лет непрерывной иностранной помощи спрос менее развитых стран на иностранную помощь увеличился; если бы программы помощи способны были обеспечить самостоятельный экономический рост, то спрос на иностранную помощь должен был уменьшиться.

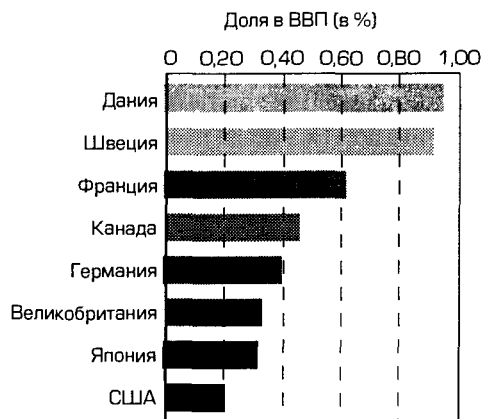
2. **Бюрократия и централизованный экономический контроль.** Помощь промышленно развитых стран предоставляется не прямо жителям и фирмам менее развитых стран, а их правительствам. Основ-



МЕЖДУНАРОДНЫЙ РАКУРС 39-2

Доля помощи на экономическое развитие в ВВП, вы- борка

США предоставляют наибольшую по объему помощь менее развитым странам. Однако и многие другие промышленно развитые страны предоставляют в качестве иностранной помощи большую долю своего ВВП.



Источник: данные World Bank.

ное следствие этого состоит в том, что иностранная помощь обычно приводит к возникновению сравнительно непродуктивной государственной бюрократии и централизации экономического контроля. Недавний распад централизованной экономической системы Советского Союза и стран Восточной Европы предоставляет доказательства того, что рыночно-ориентированная экономика лучше приспособлена для роста и развития. Более того, бюрократизация менее развитых стран не только отвлекает ценные человеческие ресурсы из частного в государственный сектор, но и сдвигает ориентацию страны с производства продукции и получения дохода на их перераспределение.

3. Коррупция и неэффективность. Критики также полагают, что иностранная помощь используется неэффективно. Во многих менее развитых странах широко распространена коррупция и, по некоторым оценкам, от 10 до 20% иностранной помощи попадает непосредственно в карманы государственных чиновников. Некоторые из самых богатых людей в мире, например Мобуту в Заире, Дювалье в Гаити, Маркос на Филиппинах, являются (или были) правителями в этих странах. Иностранная помощь может создавать у местных политических лидеров

стремление держать свое население в бедности, чтобы продолжать получать иностранную помощь.

Кроме того, именно консультанты по иностранной помощи и многонациональные корпорации, расположенные в промышленно развитых странах, больше всего выигрывают от иностранной помощи. Некоторые экономисты утверждают, что более 1/4 ежегодной иностранной помощи тратится на оплату услуг консультантов. Более того, поскольку корпорации промышленно развитых стран непосредственно выполняют значительную часть программ помощи, они в наибольшей степени выигрывают от этих программ и лоббируют их принятие.

Приток частного капитала

Менее развитые страны получают также средства от промышленно развитых стран в форме частных капиталовложений. Кто же осуществляет эти инвестиции? В первую очередь крупные корпорации и коммерческие банки. Например, *General Motors* или *Chrysler* могут финансировать строительство автомобильного завода или предприятия по производству автомобильных деталей в Мексике или Бразилии. Или же, скажем, *Bank of America* или *Citicorp* могут предоставлять займы правительству Аргентины или Филиппин.

На протяжении 50–60-х годов приток частных капиталов был сравнительно невелик — в пределах 2–4 млрд дол. ежегодно. Однако в 70-е годы он возрос в среднем до 28 млрд дол. в год. Затем, с начала 80-х годов, когда разразился долговой кризис в менее развитых странах, приток частных капиталов в экономику этих стран резко сократился.

ДОЛГОВОЙ КРИЗИС В МЕНЕЕ РАЗВИТЫХ СТРАНАХ

Какова величина общего долга менее развитых стран? Каковы его причины? К каким последствиям он приводит? Что можно сделать для решения проблемы долга, если ее вообще можно решить?

Долг и его рост

Внешний долг (долги иностранным государствам, фирмам, частным лицам и финансовым организациям) менее развитых стран увеличился за последние два десятилетия в 13 раз, со 100 млрд дол. в 1970 г. до около 1350 млрд дол. в 1990 г.

Причины кризиса

Мы уже отметили, что приток частного капитала в менее развитые страны главным образом из круп-

ных коммерческих банков развитых стран в 70-е годы значительно увеличился. Однако в 70-е и начале 80-х годов в мировой экономике произошел ряд взаимосвязанных событий, оказавших сильное негативное влияние на положение менее развитых стран и послуживших причиной долгового кризиса.

1. Взлет цен на нефть. Резкий взлет диктуемых ОПЕК цен на нефть в 1973–1974 и 1979–1980 гг., когда цена одного барреля нефти подскочила с 2,5 до 35 дол., привел к тому, что менее развитым странам — импортерам нефти пришлось платить за топливо гораздо больше, чем прежде. Эти страны столкнулись с ростом текущего дефицита своих платежных балансов, который пришлось финансировать путем новых займов. Таким образом, внешняя задолженность менее развитых стран — импортеров нефти возросла со 130 млрд дол. в 1973 г. до 700 млрд дол. в 1982 г. При этом средства от займов были использованы не на цели развития, а на покрытие растущих издержек на топливо и энергию.

2. Жесткая денежная политика. В начале 80-х годов промышленно развитые страны, в особенности США, прибегли в своей кредитно-денежной политике к решительным антиинфляционным мерам. Такая политика «дорогих» денег привела к неблагоприятным последствиям для менее развитых стран. Одновременно произошло замедление роста национального дохода в промышленно развитых странах. Так, в 1980–1982 гг. в США отмечался самый заметный экономический спад за весь послевоенный период. В результате в развитых странах сократился спрос на сырье и сельскохозяйственную продукцию, вывозимые из менее развитых стран. Соответственно, резко уменьшились поступления от экспорта, необходимые для выплаты основного долга и процентов. Политика «дорогих» денег в развитых странах привела к существенному повышению процентных ставок. При этом, конечно, затраты на обслуживание задолженности значительно увеличились.

3. Рост курса доллара. Рост задолженности менее развитых стран имел и еще одну причину. В период 1981–1984 гг. наблюдался рост курса доллара на мировом валютном рынке. Соответственно, должники были вынуждены больше платить за импорт американской готовой продукции. А поскольку значительная часть долга исчисляется в долларах, этим странам приходилось экспортировать больше своих товаров на каждый доллар, необходимый для выплаты основного долга и процентов.

4. Неэффективное инвестирование. Во многих менее развитых странах к долговому кризису привело неэффективное использование взятых в долг сумм. Из-за политической коррупции и плохого управления экономической инвестицией денег, полученных в качестве ссуд, часто было неэффективным. Доходов от

такого инвестирования оказалось недостаточно для покрытия процентов и основных платежей, что привело к невыплате ссуд.

5. Мексиканский кризис. В 1982 г. Мексика оказалась на грани приостановки платежей по своему долгу, и кредиторы были вынуждены перенести сроки выплат, предоставив этой стране новые займы. Мексиканский долговой кризис вызвал утрату доверия к кредитоспособности многих менее развитых стран с большой задолженностью. В результате объем добровольно предоставляемых этим странам частных займов резко сократился. Кроме того, прибавилось еще то обстоятельство, что в 80-е годы в США возник огромный дефицит федерального бюджета. Государство финансировало этот дефицит путем продажи облигаций, что поглотило существенную часть мировых финансовых средств, которые могли бы быть предоставлены менее развитым странам.

Таким образом, скачок цен на импортируемую нефть, снижение экспортных поступлений, повышение процентных ставок, рост курса доллара и сокращение частных займов и породили долговой кризис. К 1982–1983 гг. многие менее развитые страны оказались не в состоянии производить очередные выплаты в погашение своей внешней задолженности.

Экономические последствия

Затем наступил период «бесплодных усилий». Страны-кредиторы в сотрудничестве с Международным валютным фондом пытались справиться с долговым кризисом менее развитых стран путем двусторонних переговоров. При этом многие страны получили отсрочки по выплате своих долгов, что позволило снизить размер ежегодных платежей по процентам и основному долгу. В обмен на эти уступки менее развитым странам пришлось согласиться на принятие программ жесткой внутренней экономии для поднятия кредитоспособности. Обычно в таких случаях страна должна была сокращать свой импорт и расширять экспорт с целью получения больших доходов от внешней торговли, используемых для выплаты долга. Но увеличение экспорта и сокращение импорта прямо ведет к дальнейшему падению уровня жизни населения. Вместе с тем, если чистые поступления от экспорта идут главным образом на выплату долгов, средств на цели экономического развития почти не остается. Не случайно, что если в 1980–1989 гг. среднегодовые темпы прироста реального ВВП в менее развитых странах в целом составили 3,8%, то соответствующий показатель для этих стран с большой задолженностью не превышал 1,9%.

Долговой кризис также оказал негативное воздействие и на экономику промышленно развитых

стран. Коммерческие банки развитых стран, не надеясь на выплату долгов, были вынуждены списать некоторую часть долга менее развитых стран. Так, в 1987 г. банк *Citicorp* увеличил свои резервы для покрытия безнадежных долгов на 3 млрд дол., признав, что $\frac{1}{4}$ всех его займов, предоставленных менее развитым странам, не будет погашена.

Реформа и возрождение

Восьмидесятые годы характеризовались интенсивными переговорами между промышленно развитыми странами и МВФ, с одной стороны, и много задолжавшими менее развитыми странами — с другой, для разрешения долгового кризиса. Результаты стали: 1) реструктурирование долга, то есть увеличение периода платежей и сокращение процентных ставок; 2) списание части долга; 3) выдача дополнительных ссуд менее развитым странам, чтобы помочь им сделать платежи по существующему долгу; 4) своп долг/акции. Своп долг/акции осуществляется, когда правительства и фирмы менее развитых стран выплачивают долг, отдавая акции (права на владение государственными или частными предприятиями) иностранным кредиторам. Преимущество такого обмена для менее развитых стран состоит в том, что акционерам не назначены фиксированные выплаты. Недостаток состоит в том, что владение фирмами частично переходит к иностранцам. Преимущество для развитых стран состоит в том, что владеть акциями лучше, чем иметь невыплаченный долг.

Хотя приток частного капитала в менее развитые страны в 80-е годы практически прекратился, в 90-е в этом вопросе наметилось некоторое оживление. К этому имеют отношение два взаимосвязанных фактора.

Экономические реформы в менее развитых странах. В ходе переговоров о задолженности некоторые страны согласились реформировать свою экономику, чтобы добиться роста и избежать нового долгового кризиса в будущем. На уровне макроэкономики предпринимаются усилия сократить дефицит бюджета и контролировать хронически высокий уровень инфляции. На уровне микроэкономики многие правительства приватизировали государственные предприятия и дерегулировали промышленность. Были снижены тарифы и другие торговые барьеры, а также введено управление курсами обмена. В целом экономическая роль правительства уменьшилась, а роль свободных рынков увеличилась. Эти реформы сделали менее развитые страны более привлекательными для иностранных кредиторов.

Оживление инвестирования. В 90-х годах наблюдалось некоторое оживление притока частного капитала в менее развитые страны, особенно в те, в которых

проводились экономические реформы. Однако структура притока инвестиций стала другой. Во-первых, основной поток денег теперь идет от частных фирм и частных лиц из развитых стран, а не от коммерческих банков. Во-вторых, ссуды в основном представляют собой прямые инвестиции в предприятия менее развитых стран, а не ссуды их правительствам. Потенциальное преимущество прямых инвестиций в предприятия состоит в том, что такой приток капитала часто сопровождается передачей новых технологий и помощью в управлении.

Следует заметить, что возобновление потока капитала произошло весьма избирательно. Большая часть потока направляется в наиболее преуспевающие реформированные страны Латинской Америки, а не в предельно обнищавшие расположенные вокруг Сахары страны Африки. Еще рано говорить, что долговой кризис менее развитых стран успешно разрешился. Некоторые из них все еще имеют непосильную долговую ношу, и нет никакой уверенности в том, что стечение обстоятельств не приведет в будущем к новым неплатежам. Долговой кризис смягчен, а не разрешен. Доказательства: в начале 1995 г. США, страны «Большой семерки» и МВФ сочли необходимым предоставить ссудные гарантии на 50 млрд дол., чтобы предотвратить падение мексиканского песо. Непосредственной причиной быстрого падения песо было увеличение внешнего долга Мексики, превышающее ее поступления от экспорта.

Краткое повторение 39-2

♦ Правительства менее развитых стран могут способствовать экономическому росту: а) обеспечивая законность и порядок; б) участвуя в предпринимательской деятельности; в) улучшая инфраструктуру; г) способствуя повышению уровня сбережений и инвестирования; д) решая социально-организационные проблемы.

♦ Развитые страны могут помогать менее развитым посредством увеличения торговли, иностранной помощи и притока частного капитала.

♦ Многие менее развитые страны имеют огромный внешний долг, который стал дополнительным препятствием на пути экономического роста.

ПО ПУТИ К НОВОМУ МИРОВОМУ ЭКОНОМИЧЕСКОМУ СОГЛАШЕНИЮ⁷

По мере роста разницы в доходах между бедными и богатыми странами была выдвинута программа реформ, включающая следующие разделы.

⁷ Данные этого раздела основаны на материалах ООН — *Human Development Report 1992* (New York: Oxford University Press, 1992).

1. Раздел «мирных дивидендов». С завершением холодной войны лидеры менее развитых стран адресовали развитым странам требование сократить военные расходы, а освободившиеся ресурсы разделить между бедными странами. В частности, всем странам следует сократить свои военные расходы по крайней мере на 3% в год, что даст возможность менее развитым странам получить дополнительные «мирные дивиденды» в размере 1,2 трлн дол. к 2000 г.

2. Реформирование иностранной помощи. По мнению менее развитых стран, иностранная помощь: а) недостаточна в количественном отношении; б) неравномерно выделяется развитыми странами; в) не выделяется беднейшим странам.

Количество. В то время как правительства развитых стран «перераспределяют» от 15 до 25% своего ВВП, чтобы смягчить неравенство распределения доходов внутри страны, они предоставляют не более 0,35% ВВП в качестве иностранной помощи бедным людям по всему миру. Менее развитые страны настаивают на удвоении этой цифры и доведении ее до уровня 0,7%, рекомендованного ООН.

Равенство. Менее развитые страны хотели бы, чтобы иностранная помощь стала напоминать прогрессивный налог, когда доля помощи от каждой страны устанавливалась бы в зависимости от размера ее ВВП. В настоящее время мы видим, что сверхбогатые США и Япония используют в виде помощи только 0,20 и 0,32% своего ВВП соответственно, в то время как менее богатые Швеция или Дания используют 0,90%. Если бы США и Япония вносили рекомендуемую долю — 0,80%, то дефицит помощи не возникал.

Распределение. На иностранную помощь значительно влияют политические и военные, а не экономические соображения. В результате этого менее развитые страны не получают помощь в соответствии с их нуждами или уровнем обнищания. Только 1/4 иностранной помощи попадает в те 10 стран, где проживает 70% беднейшего населения. Наиболее богатые 40% мирового населения, проживающих в менее развитых странах, получают вдвое больше иностранной помощи, чем беднейшие 40%.

3. Уменьшение долга. Менее развитые страны стремятся добиться уменьшения долга. Они говорят, что их текущий долг настолько велик, что представляет собой серьезное препятствие для экономического роста. Утверждая, что преуспевание развитых стран зависит от преуспевания менее развитых, они считают, что аннулирование части долга было бы благоприятно для всех. Согласно одному предложению, следует отказаться от выплаты 2/3 всего существующего внешнего долга менее развитых стран, а выплату остатка растянуть на 25 лет.

4. Улучшение мировых рынков. Менее развитые страны жалуются, что их поступления от экспорта уменьшились из-за неблагоприятных условий торговли и торговых барьеров.

Условия торговли. Долгосрочная тенденция изменения цен на экспортные товары менее развитых стран (кофе, сахар, какао, бокситы, железо и медь) была понижающейся. Например, в 80-х годах ценовой индекс 33 основных товаров (за исключением нефти) уменьшился почти наполовину. Часть этого снижения объясняется более медленным ростом спроса по отношению к предложению. Многие менее развитые страны увеличили производство своего товарного экспорта, чтобы увеличить валютные поступления и внести проценты и основные платежи по внешнему долгу. Но эти попытки в основном не увенчались успехом из-за снижения цен, связанных с увеличением предложения товаров. В снижении цен свою роль сыграло и использование товаров-заменителей. Синтетические волокна пришли на смену хлопку и джуту, стекловолокно заменило медь в коммуникационных устройствах; кукурузный сироп и другие подсластители привели к сокращению спроса на сахар.

В противоположность этому импорт менее развитых стран обеспечивается гигантскими корпорациями развитых стран, которые имеют достаточную рыночную власть, чтобы устанавливать высокие цены. Менее развитые страны утверждают, что условия торговли направлены против них; цены на их экспортные товары имеют тенденцию к снижению, а цены на импорт — к повышению. Следовательно, требуется все больше экспорта из менее развитых стран для приобретения того же количества импорта.

Торговые барьеры. Менее развитые страны жалуются, что наиболее высокие торговые барьеры установлены для трудоемких товаров — текстиля, одежды, обуви и переработанной сельскохозяйственной продукции, — в которых менее развитые страны имеют сравнительное преимущество. Около 20 из 24 наиболее развитых стран проводят более жесткую протекционистскую политику, чем десятилетие назад. И, как ни странно, многие тарифы повышаются с увеличением степени обработки продукции — например, тарифы на шоколад выше, чем на какао, — что не дает менее развитым странам возможности развивать обрабатывающую промышленность. По некоторым оценкам предполагается, что торговые барьеры сокращают ВВП менее развитых стран на 3%, что приводит к ежегодному уменьшению доходов в размере 75 млрд дол.

5. Иммиграция. В вопросе иммиграции жителей менее развитых стран есть количественный и качественный аспекты. Очень небольшому числу жите-

ПОСЛЕДНИЙ ШТРИХ

ГОЛОД В АФРИКЕ

Голод в африканских странах объясняется не только природными, но и демографическими, и социальными факторами.

Недавний голод в Сомали, подтверждаемый шокирующими фотографиями осаждаемых мухами истощенных детей со вздутыми животами, не является чем-то необычным в странах Африки, расположенных вокруг пустыни Сахара. До того как вооруженные силы США и помощь ООН прибыли в Сомали в конце 1992 г., от жестокого голода каждый день умирало, по некоторым оценкам, 2 тыс. человек. Полагают, что умер каждый четвертый сомалийский ребенок в возрасте до пяти лет, всего около 300 тыс. детей. Несмотря на приток помощи от богатых стран, голод в Эфиопии 1993–1994 гг. унес около 1 млн жизней. Многим африканским странам, включая Эфиопию, Судан, Анголу, Либерию, Заир, Мозамбик и Малави постоянно угрожает голод. По оценкам, риску подвергаются от 5 млн до 20 млн африканцев. Эта трагедия удивительна, потому что большая часть африканских стран полностью обеспечивала себя продовольствием в момент обретения независимости; теперь выживание населения значительно зависит от импортируемых продуктов питания.

Непосредственной причиной этой катастрофы является засуха. Но реальные причины уменьшающейся способности Африки прокормить себя более сложны – это переплетение природных и социальных факторов. Отсутствие дождей, хроническая гражданская война, быстрый рост населения, ширококомасштабная эрозия почвы, государственная политика, не способствующая повышению производительности, – все это обостряет проблему голода в Африке.

1. Гражданская война. Региональные восстания и длительные гражданские войны опустошили некоторые аф-

риканские страны. Например, и Эфиопия, и Судан сильно пострадали за десятилетия гражданской войны. Эти конфликты не только отвлекают драгоценные ресурсы от гражданских нужд, но и осложняют возможность предоставления помощи, необходимой для борьбы с голодом и развития экономики. Во время голода в Эфиопии 1983–1984 гг. эфиопское правительство не пропускало продуктовую помощь в районы, оккупированные силами повстанцев. Присланное продовольствие часто направлялось в армию, а не голодающим гражданам. Во время голода в Эфиопии 1973–1974 гг. Хайле Силассе продал большую часть присланного продовольствия на мировых рынках, чтобы поддержать свой режим. В Сомали враждующие группировки разрушили большую часть школ, фабрик и правительственных министерств и ввергли страну в анархию. Вооруженные банды воруют насосы, тракторы и домашний скот с ферм, совершают ограбления портов, куда присылается продовольственная помощь.

2. Рост населения. Население Африки растет быстрее, чем производство продовольственных товаров. Численность населения увеличивается на 3% в год, в то время как производство продовольствия – только на 2%. Эта мрачная арифметика означает, по сути, снижение жизненного уровня, голод и недоедание. По данным Международного банка реконструкции и развития, в 80-е годы в странах тропической Африки доходы на душу населения составляли всего лишь $\frac{3}{4}$ уровня, достигнутого к концу 70-х годов.

3. Ухудшение экологии. Помимо прочего, рост населения способствовал ухудшению экологической обстановки в Африке. Рост потребности в продовольствии при увеличении численности населения приводил к уничтожению лесов с целью использования новых площадей для земледелия. Во

лей менее развитых стран разрешается переехать в промышленно развитые страны, и в политике развитых стран наблюдается тенденция решать вопрос в пользу наиболее производительных работников менее развитых стран.

Политики этих стран полагают, что развитым странам следует либерализовать свои законы об иммиграции, чтобы увеличить приток безработных и частично занятых работников из менее развитых стран. В то время как в ряде стран, например США и Канаде, отменена дискриминация по стране происхождения, некоторые европейские страны вводят еще более строгие ограничения по отношению к потенциальным иммигрантам из менее развитых стран. Вводятся дополнительные условия, направленные на репатриацию безработных иммигрантов. Миграция не только приводит к оттоку избыточной рабочей силы из менее развитых стран, но и

является источником доходов в форме пересылаемых эмигрантами средств. В настоящее время совокупные переводы денег эмигрантами в менее развитые страны составляют около 25 млрд дол. в год.

США, Канада и другие развитые страны изменили свои законы об иммиграции в пользу работников высокой квалификации, таких, как технические специалисты, врачи, инженеры и ученые. Это способствует «утечке мозгов» из менее развитых стран, теряющих человеческий капитал, в который были вложены средства. Для примера: по некоторым оценкам, Африка в целом потеряла около 60 тыс. менеджеров среднего и высшего звена из-за миграции в период 1985–1990 гг.

6. НеокOLONиализм. Более серьезное опасение состоит в том, что, несмотря на обретение политической независимости, многие страны продолжают

многих случаях деревья, препятствовавшие распространению пустыни, вырубались, и хрупкий поверхностный почвенный слой выдувался пустынными ветрами. Постоянный недостаток древесины, который еще больше усугубляется уничтожением лесов, ведет к тому, что помет животных, традиционно используемый в качестве удобрения, идет на топливо. Кроме того, сокращение традиционных сроков выдерживания земель под паром привело к чрезмерной эксплуатации почв. В результате уничтожения лесов и чрезмерной эксплуатации земельных угодий уменьшилась способность почв поглощать влагу, снизилась их продуктивность и сопротивляемость засухе. Существуют предположения, что снижение способности земель поглощать влагу сокращает испарения и соответственно количество выпадаемых осадков. Все это осложняется тем, что мощностей для хранения урожая явно недостаточно. Таким образом, даже когда удается собрать хороший урожай, сохранить его избыток на последующие годы довольно трудно. Значительная часть сельскохозяйственной продукции в некоторых частях Африки уничтожается крысами, насекомыми или же просто портится.

4. Государственная политика и долги. Согласно общепринятому мнению, возникновению голода в африканских странах способствовала неразумная государственная политика. Во-первых, правительства стран Африки отказывались от инвестиций в сельское хозяйство, отдавая предпочтение промышленному развитию и укреплению военного потенциала. По некоторым оценкам, правительства африканских стран в среднем тратят на вооружение в 4 раза больше, чем на развитие сельского хозяйства. Более 40% бюджета Эфиопии расходуется на содержание армии. Во-вторых, власти африканских стран проводили политику низких цен на сельскохозяйственную продукцию для обеспечения растущего город-

ского населения дешевыми продуктами. Хотя иностранная помощь способствовала решению проблем, связанных с нехваткой продовольствия для населения африканских стран, многие специалисты полагают, что в долгосрочном плане эти проблемы невозможно продолжать решать подобным образом. И действительно, как показывает опыт, предоставление продовольственной помощи может снять лишь временные трудности. Но такие меры подрывают долгосрочные планы создания условий для полной самообеспеченности продовольствием африканских стран. Считается, что иностранная продовольственная помощь ликвидирует лишь симптомы болезни, а не ее причины.

Все это еще больше осложняется тем, что страны Центральной Африки несут на себе бремя относительно высокой и продолжающей расти внешней задолженности. По данным МВФ, совокупная внешняя задолженность этих стран возросла с 21 млрд дол. в 1976 г. до 127 млрд дол. в 1990 г. В качестве условия для дальнейшего предоставления помощи от этих стран требовалось строгое выполнение режима экономии, что вело к падению доходов на душу населения. Одним из трагических последствий этого явилось сокращение социальных программ для детей во многих африканских странах.

Подведем итоги. Явление массового голода, с которым сталкиваются многие страны Африки, вызвано частично причинами природного характера, частично политикой самих этих стран. Засуха, перенаселенность, ухудшение экологической обстановки, неадекватность мер государственного регулирования — все эти факторы способствуют возникновению массового голода. Наличие комплекса подобных причин заставляет предполагать, что голод и недоедание в Африке не прекратятся и в будущем.

ощущать «экономический неокOLONИализм». Более 4/5 прямых инвестиций многонациональных компаний направляется в промышленно развитые страны, а оставшаяся 1/5 попадает в основном в те менее развитые страны, где контракты и концессии многонациональных корпораций идут на пользу корпорациям в ущерб этим странам. Бедные страны возражают против того, чтобы большая часть выгод от эксплуатации их природных ресурсов доставалась другим странам. Более того, менее развитые страны хотели бы добиться большей диверсификации и, следовательно, большей стабильности своей экономики. Однако иностранный частный капитал выискивает такие отрасли, которые в данный момент дают наибольшую прибыль, то есть те, где продукция идет на экспорт. Иными словами, в то время как менее развитые страны стремятся к меньшей зависимости от мировых рынков, поток иностранного частного капитала увеличива-

ет эту зависимость. Компании *Exxon*, *Alcoa*, *United Fruit* и другие гонятся за прибылью и не заинтересованы в экономической независимости, диверсификации или общем прогрессе менее развитых стран.

Вызывает большие сомнения вероятность заключения нового мирового соглашения развитыми странами с менее развитыми странами. В то время как бедные страны считают, что их предложения обоснованы и справедливы, многие развитые страны рассматривают их как призыв к перераспределению мирового дохода и богатства, что на самом деле не имеется в виду. Многие развитые страны ощущают, что проблему неполной занятости в менее развитых странах одним махом решить нельзя и что этим странам предстоит пройти через тот же процесс терпеливой тяжелой работы и постепенного накопления капитала, через который прошли развитые страны за два последних столетия.

РЕЗЮМЕ

1. Большинство стран мира относится к числу менее развитых стран (с низким доходом на душу населения). В то время как в некоторых из них в последние годы наблюдались высокие темпы экономического роста, в других темпы роста были невысокими или же экономический рост вообще не отмечался.

2. Изначальный дефицит природных ресурсов и ограниченные возможности увеличения существующих запасов создают серьезные препятствия на пути экономического развития стран.

3. Большая численность и быстрый рост населения в менее развитых странах являются причиной низкого уровня доходов на душу населения. Часто увеличение доходов на душу населения способствует быстрому росту населения, который в итоге снова снижает личные доходы до нищенского уровня. Концепция так называемого демографического перехода подразумевает, что повышение уровня жизни должно способствовать снижению уровня рождаемости.

4. Население большинства менее развитых стран страдает от безработицы и неполной занятости. Производительность труда низка в результате недостаточных инвестиций в физический и человеческий капитал.

5. Во многих менее развитых странах трудности, связанные с процессом инвестирования и сбережениями, являются непреодолимым препятствием для накопления капитала. В некоторых самых бедных странах потенциальные возможности для сбережений практически отсутствуют. Многие вкладчики предпочитают переводить свои средства из этих государств в промышленно развитые страны, чем использовать их внутри страны. Отсутствие предпринимательского класса и слабые стимулы к инвестированию являются серьезным тормозом для накопления капитала.

6. Социальные и институциональные изменения, в особенности «воля к развитию», являются существенными факторами экономического роста.

7. Понятие «порочный круг бедности» объясняет многие трудности экономического развития:

«бедные страны остаются бедными по причине своей бедности». Низкие доходы сдерживают процесс сбережения и накопления физического и человеческого капитала, что в свою очередь тормозит рост производительности труда и доходов. Быстрый рост населения может свести на нет все возможные попытки разорвать этот порочный круг.

8. Отсутствие предпринимательского класса, неразвитость инфраструктуры, дилемма «сбережения — инвестиции» и отрицательное воздействие социально-культурных факторов вызывают необходимость государственного вмешательства для стимулирования процесса экономического роста. Тем не менее широкое распространение коррупции и плохое управление экономикой делают государственное регулирование в менее развитых странах относительно неэффективным с точки зрения его воздействия на экономический рост.

9. Содействие развитых стран может заключаться в устранении торговых барьеров и предоставлении государственной и частной помощи в виде капиталовложений. Критики иностранной помощи считают, что она: а) делает менее развитые страны более зависимыми; б) способствует развитию бюрократии и централизации экономического контроля; в) неэффективна из-за существования коррупции и плохого управления.

10. Сочетание таких факторов, как рост цен на энергоносители, обесценение доллара, снижение экспортных цен и нестабильная кредитоспособность менее развитых стран, способствовало возникновению в начале 80-х годов кризисной ситуации с задолженностью. Проблемы внешнего долга по-прежнему остаются серьезными и препятствуют экономическому росту.

11. Менее развитые страны стремятся к заключению нового мирового экономического соглашения с промышленно развитыми странами, которое включает: а) больший и лучше распределяемый приток помощи; б) аннулирование части долга; в) расширенный доступ менее развитых стран на мировой рынок; г) либерализацию иммиграционной политики; д) конец неоколониализма.

ТЕРМИНЫ И ПОНЯТИЯ

Демографический переход
(*demographic transition*)

Своп долг/акции (*debt-equity swaps*)

Промышленно развитые страны
(*industrially advanced countries, IACs*)

Менее развитые страны

(*less developed countries, LDCs*)

Безработица и неполная занятость

(*unemployment and underemployment*)

«Утечка мозгов» (*brain drain*)

Отток капитала (*capital flight*)
 Инфраструктура (*infrastructure*)
 Нефинансовые источники инвестирования
 (*nonfinancial investment*)
 Капиталосберегающий и капиталоемкий
 технический прогресс (*capital-saving and
 capital-using technological advance*)
 Непредсказуемость законов Вселенной
 (*capricious universe view*)

«Воля к развитию» (*the will to development*)
 Земельная реформа (*land reform*)
 Порочный круг бедности (*vicious circle of poverty*)
 Международный банк реконструкции и развития
 (*World Bank*)
 Неоколониализм (*neocolonialism*)
 Новое мировое экономическое соглашение
 (*new global compact*)
 Условия торговли (*terms of trade*)

ВОПРОСЫ И УЧЕБНЫЕ ЗАДАНИЯ

1. Каковы основные черты экономики менее развитых стран? Перечислите основные пути экономического развития, доступные этим странам. Назовите и объясните препятствия, с которыми сталкиваются эти страны, пытаясь преодолеть бедность. Используя понятие «порочный круг бедности», опишите подробно, что можно предпринять для стимулирования экономического роста менее развитых стран.

2. Объясните, почему возможно увеличение разрыва в абсолютных доходах на душу населения между богатыми и бедными странами, несмотря на то что темпы роста ВВП на душу населения в менее развитых странах выше, чем в промышленно развитых.

3. **Ключевой вопрос.** Предположим, что реальное производство на душу населения в менее развитой и развитой стране в настоящий момент составляет 500 и 5 тыс. дол. соответственно. Если реальное производство на душу населения в каждой из стран увеличится на 3%, насколько изменится разница в производстве на душу населения между странами?

4. Объясните и дайте оценку следующим утверждениям:

а. «Американский капитализм проложил путь для экономического развития. Менее развитым странам нужно лишь следовать по этому пути».

б. «Экономическое неравенство способствует росту сбережений, а сбережения являются необходимым условием инвестирования. Следовательно, большее неравенство в распределении доходов будет стимулировать накопление капитала и экономический рост».

в. «Промышленно развитые страны опасаются осложнений в результате избытка сбережений; менее развитые страны страдают от недостатка сбережений».

г. «Суть экономического развития страны заключается в том, что оно требует изменений человеческого фактора в большей степени, чем изменений материальных условий производства».

д. «Программа американской иностранной помощи является мошенничеством. В действительно-

сти это — неоколониализм, то есть средство, с помощью которого менее развитые страны, независимые в политическом смысле, удерживаются в полном экономическом подчинении».

е. «Бедность и свобода не могут сосуществовать друг с другом; что-то должно взять верх».

ж. «Самым серьезным препятствием на пути экономического развития бедных государств является недостаток инвестиционных товаров».

з. «Страны с высокими показателями ВВП в расчете на душу населения совсем не обязательно относятся к промышленно развитым».

5. Объясните, каким образом рост населения может препятствовать экономическому росту. Как можно определить оптимальный уровень численности населения для какой-либо страны?

6. **Ключевой вопрос.** Противопоставьте точку зрения «демографического перехода» традиционной точке зрения, состоящей в том, что более медленный рост населения является необходимым условием повышения жизненного уровня в менее развитых странах.

7. Значительная часть инвестиций в менее развитые страны должна изначально вкладываться в инфраструктуру, развитие которой не ведет непосредственно и немедленно к росту производства товаров и услуг. Какое влияние могут оказывать такие вложения на инфляционные процессы, которые являются результатом государственного финансирования накопления капитала посредством денежной эмиссии и расходования новых денег?

8. **Ключевой вопрос.** Поскольку предполагается, что реальный капитал должен приносить большую прибыль там, где он редок, как можно объяснить тот факт, что большая часть международных инвестиций направляется в развитые страны (где капитала сравнительно много), а не в менее развитые страны (где капитал очень редкий ресурс)?

9. «Проблемы, стоящие перед менее развитыми странами, порождают склонность к государственному регулированию хозяйственного развития, а не

к децентрализации экономических процессов». Согласны ли вы с этим утверждением? Обоснуйте вашу точку зрения.

10. В чем суть долгового кризиса менее развитых стран? Как возникла такая ситуация? Какие решения этой проблемы вы предлагаете?

11. Какую продукцию экспортируют менее развитые страны? Используйте принцип сравнительных преимуществ для объяснения характера экспорта этих стран.

12. Выделите основные компоненты нового мирового экономического соглашения, предлагаемого менее развитыми странами. Какие из требований вы считаете наиболее оправданными?

13. Каким образом скажется на экономической эффективности и международном распределении доходов проводимая в мировом масштабе политика неограниченной иммиграции?

14. *Ключевой вопрос. Используйте рис. 39-1 (поменяв, при необходимости, факторы), чтобы объяснить быстрый экономический рост в такой стране, как Япония или Южная Корея. Какие факторы, кроме изображенных на рисунке, могут внести свой вклад в экономический рост?*

15. («Последний штрих».) Объясните, каким образом гражданские войны, рост населения и государственная политика способствуют периодическому возникновению голода в Африке.



Очевидно, что наиболее заметным событием последнего десятилетия был распад Советского Союза в конце 1991 г. и решение России и других образовавшихся стран трансформировать экономику с центральным планированием в рыночные экономики.

В этой заключительной главе мы проанализируем причины распада Советского Союза и проблемы, с которыми столкнулись образовавшиеся страны. Мы рассмотрим следующие конкретные вопросы. Каковы были основные характеристики и цели советской плановой системы? Почему пала коммунистическая система? Что должно быть сделано для осуществления перехода к рыночной, или капиталистической, системе? Какую роль могли бы сыграть США и другие западные страны в этом переходе? Какой прогресс был уже достигнут на пути перехода? Какие проблемы остаются?

Переход от центрального планирования к рынку осуществляется достаточно широко. Такие страны Восточной Европы, как Польша, ГДР, Чехословакия и Венгрия, раньше Советского Союза вступили на этот путь. Мы рассмотрим проблемы России из-за ее экономического, политического и военного значения. Россия составляет около $\frac{3}{4}$ территории бывшего Советского Союза, она в 1,7 раза больше Канады, второй по величине страны мира. В России проживает около 150 млн человек, несколько больше половины населения Советского Союза. Она обладает огромным количеством природных ресурсов, включая нефть и газ, драгоценные металлы, алмазы и древесину.

ИДЕОЛОГИЯ И ОРГАНИЗАЦИИ

Чтобы понять плановую экономику бывшего Советского Союза, мы должны вернуться назад и рассмотреть его идеологию и организации.

Марксистская идеология

Коммунистическая партия была ведущей силой в советской политической и экономической жизни. Она представляла собой диктатуру пролетариата,

или рабочего класса. Основываясь на марксизме-ленинизме, коммунисты рассматривали свою систему как неизбежно приходящую на смену капитализму, раздираемому внутренними противоречиями, проистекающими из эксплуатации, несправедливости и нестабильности, которые он, по их мнению, создавал. Для коммунистов рыночная система была хаотичной, нестабильной и несправедливой. Рынки, по их мнению, порождали инфляцию, безработицу и несправедливое распределение дохода. В противоположность этому центральное планирование рассматривалось как способ рационального распре-

деления экономических ресурсов, достижения макроэкономической стабильности и обеспечения большего равенства.

Особенно важной для наших целей является марксистская **трудовая теория стоимости** — концепция, согласно которой экономическая, или обменная, стоимость любого товара определяется исключительно количеством труда, затраченного на его производство. Благодаря капиталистической организации частной собственности капиталисты владеют машинами и оборудованием, необходимыми для производства в индустриальном обществе. Не имеющий собственности рабочий класс, следовательно, зависит от капиталистов в отношении своей занятости и получения средств к существованию. Из-за невыгодного положения рабочего и стремления капиталистов к получению прибыли капиталисты будут эксплуатировать рабочую силу, выплачивая дневное жалованье, которое ниже стоимости произведенной рабочим продукции. Капиталист может и будет платить рабочим низкую заработную плату и экспроприировать оставшиеся плоды их труда в качестве прибыли, или, как ее называл Маркс, — **прибавочной стоимости**. В советской системе прибавочную стоимость получало государство как представитель рабочего класса и распределяло в основном через общественные фонды потребления, например на образование, транспорт, здравоохранение и жилье.

Задача коммунизма состояла в том, чтобы заменить капитализм бесклассовым обществом, свободным от эксплуатации. Коммунистическая партия рассматривала себя как авангард рабочего класса, и предполагалось, что ее действия полностью согласуются с целями рабочего класса. На самом деле это была сильная диктатура. Многие люди характеризовали советское правительство как диктатуру *над* пролетариатом, а не диктатуру *самого* пролетариата.

Институты

Двумя основными организационными характеристиками советской экономики были: 1) государственная собственность на ресурсы; 2) авторитарное центральное экономическое планирование.

Государственная собственность. Государственная собственность означает, что советское государство владело всей землей, природными ресурсами, транспортом и коммуникациями, банковской системой и практически всей промышленностью. Большая часть розничных и оптовых торговых предприятий и большая часть городского жилья также принадлежали государству. В сельском хозяйстве многие фермы принадлежали государству; большая часть, однако, представляла собой организованные государством

коллективные хозяйства, по сути, кооперативы, которым государство предоставило землю «в бесплатное пользование на неограниченное время».

Централизованное экономическое планирование. Централизованное экономическое планирование означало, что Советский Союз имел централизованную, «командную» экономику, функционирующую на основе обязательного выполнения детально разработанного экономического плана. Советская экономика направлялась государством, а не рынком. Выбор, осуществляемый в экономике США с помощью рынка, в Советском Союзе производился путем принятия бюрократических решений. С помощью плана «вся разнообразная деятельность советской экономики координировалась таким образом, как будто это были части одного невероятно огромного предприятия, руководимого из центрального штаба в Москве»¹.

ПРОБЛЕМЫ ЦЕНТРАЛИЗОВАННОГО ПЛАНИРОВАНИЯ

Советская система централизованного планирования начала функционировать в конце 20-х — начале 30-х годов. Несмотря на проводившиеся время от времени реформы, система практически не менялась в течение почти семи десятилетий.

Цели и средства

Следующие обобщения показывают, как функционировала советская плановая экономика в историческом плане.

1. Индустриализация и военная мощь. Экономика бывшего Советского Союза представляла собой систему «тоталитаризма, созданного для индустриализации и экономического роста страны». Плановыми целями были быстрая индустриализация и достижение военной мощи. Это было сделано путем крупных инвестиций в тяжелую промышленность — сталелитейную, химическую и машиностроение, а также путем использования большой доли внутреннего производства для нужд армии. В результате не достигли должного уровня развития легкая промышленность, сфера обслуживания, а также инфраструктура.

2. Чрезмерное потребление ресурсов. Увеличение производства, которого стремились достичь при составлении планов, было продиктовано грандиозными целями, требовавшими чрезмерного потребления доступных экономике ресурсов. В результате

¹ Schwartz H. Russia's Soviet Economy, 2d ed. Englewood-Cliffs, NJ: Prentice-Hall, Inc., 1954. P. 146.

не все запланированные цели могли быть достигнуты. Приоритетными были задачи, связанные с тяжелой индустрией и армией, в ущерб потреблению.

3. Мобилизация ресурсов. Индустриализация и быстрый экономический рост были первоначально достигнуты за счет мобилизации труда, капитала и сырья. В ранние годы социализма в сельском хозяйстве наблюдался избыток рабочей силы, которая была направлена в промышленное производство. Кроме того, большая доля незанятого населения была привлечена к труду. Первоначальный рост советской экономики был связан с большими капиталовложениями, а не с использованием фиксированного количества исходных материалов с большой продуктивностью. В 30-е годы и сразу после второй мировой войны эта стратегия приводила к более высокому, чем в США и других развитых странах, темпам роста.

4. Директивное распределение ресурсов. Советские центральные плановые органы распределяли ресурсы по отраслям и предприятиям, определяя тем самым ассортимент произведенной продукции. Директивное планирование заменяло собой рыночную, или ценовую, систему распределения ресурсов.

5. Государственные фиксированные цены. Цены устанавливались по указанию правительства, а не путем соотношения спроса и предложения. Цены на потребительские товары менялись редко, а на «предметы первой необходимости», например жилье и основные продукты, устанавливались на низком уровне. Арендная плата за жилье в СССР составляла всего около 3% дохода и не менялась с 1928 по 1992 г.! Цены на сырье и производимую предприятиями продукцию также определялись государством и использовались в основном в бухгалтерских расчетах для оценки успехов предприятий в достижении намеченной производственной цели.

6. Самообеспечение. Советский Союз считал себя единственной социалистической страной, окруженной враждебными капиталистическими державами. Следовательно, в центральных планах делался акцент на экономическое самообеспечение. Торговля со странами Запада была резко ограничена из-за того, что рубль не конвертировался в другие валюты. Советский Союз вел торговлю в основном с другими коммунистическими странами Восточной Европы.

7. Пассивная макроэкономическая политика. Советская экономика была количественно-ориентированной системой, в которой деньги и цены играли весьма ограниченную роль в распределении ресурсов. В отличие от большинства рыночных экономик, монетарная и фискальная политики в Советском Союзе были скорее пассивными, чем активными. В США и других странах с рыночной системой мо-

нетарная и фискальная политики используются для того, чтобы регулировать совокупный уровень производства, занятость и цены. Уровень безработицы в СССР был очень низким и составлял 1–2% всей рабочей силы. Частично это было результатом планирования и различных стимулов к труду. Низкий уровень безработицы был также связан с избыточным количеством работников (руководители не могли уволить избыточных работников), отсутствием заинтересованности в минимизации издержек (основной целью было валовое производство) и постоянным уменьшением темпов прироста населения. Основным механизмом контроля за уровнем цен было государственное ценообразование.

Проблема координации

Рыночная система — это мощная организующая сила, которая координирует миллионы индивидуальных решений, принимаемых потребителями, поставщиками ресурсов и предприятиями, и способствует эффективному использованию редких ресурсов. Ее нелегко заменить централизованным планированием в качестве механизма координации работы всего хозяйства.

Пример: предположим, что предприятие в Минске производит мужскую обувь. Составители плана должны поставить реальную задачу этому предприятию и затем обеспечить его всеми необходимыми материалами: рабочей силой, электричеством, кожей, резиной, нитками, гвоздями, станками, транспортом для поставки сырья и отправки готовой продукции. Когда мы переходим от простой продукции типа обуви к более сложной, например телевизорам или тракторам, то проблемы выделения ресурсов при составлении планов значительно осложняются.

В связи с тем что продукция одних предприятий служит сырьем и исходным материалом для других предприятий, неспособность хотя бы одной отрасли выполнить намеченную задачу вызовет цепь неблагоприятных последствий. Если горнодобывающая промышленность из-за недостатка оборудования, рабочей силы или транспорта не сможет обеспечить сталелитейную промышленность требуемым количеством железной руды, то сталелитейная промышленность не сможет удовлетворить нужды многих отраслей, которым требуется сталь. Все отрасли, использующие сталь — автомобильная, тракторная, транспортная, — не смогут достичь запланированных целей. Таким образом, цепная реакция затронет все предприятия, использующие сталь или стальные детали в качестве исходных материалов. «Узкие места» в производстве и остановки предприятий в 80-х и начале 90-х годов стали возникать в советской экономике с пугающей периодичностью.

Краткое повторение 40-1

♦ Марксистская идеология основана на трудовой теории стоимости и рассматривает капитализм как систему, присваивающую прибыль, или прибавочную стоимость.

♦ Основными организационными чертами бывшей советской экономики были государственное владение ресурсами собственности и централизованное экономическое планирование.

♦ Советские планы характеризовались: а) упором на быструю индустриализацию и военную мощь; б) перерасходом ресурсов; в) ростом за счет использования большего объема ресурсов, а не за счет повышения эффективности; г) выделением ресурсов посредством правительственных директив, а не с помощью механизмов рынка; д) государственным ценообразованием; е) упором на экономическое самообеспечение; ж) пассивной монетарной и фискальной политиками.

♦ Основная проблема планирования состоит в необходимости распределять необходимые ресурсы каждому предприятию так, чтобы они выполняли производственные планы, и избегать, таким образом, возникновения узких мест в производстве.

НЕУДАЧИ КОММУНИЗМА

Снижение темпов экономического роста, низкое качество продукции и неспособность удовлетворить потребности населения внесли свой вклад в распад советской экономической системы.

Замедление роста

Рост советской экономики в 50-х и 60-х годах был впечатляющим. В 50-е годы производство в СССР увеличивалось примерно на 6% в год, по сравнению примерно с 3% в США. Советская экономика продолжала расти со скоростью 5% в год в 60-е годы. Но в 70-е годы рост замедлился до 2,5 — 3%, а к середине 80-х годов он снизился до 2%. В последние год или два перед распадом системы реальное производство резко сокращалось.

Низкое качество продукции

Еще одним доказательством неэффективности советской системы является низкое качество товаров. В таких жизненно важных отраслях, как электроника и станкостроение, советская технология отставала от США на 7—12 лет. В целом качество большинства советских товаров не соответствовало международным стандартам. Потребительские товары

были особенно низкого качества, а ассортимент продукции был сильно ограничен. Товары длительного пользования — автомобили, холодильники и бытовая электроника — по мировым стандартам были весьма примитивными. Более того, потребительский сектор часто испытывал острый недостаток основных товаров, за простыми товарами выстраивались нескончаемые очереди, возникал «черный» рынок и процветала коррупция при распределении продукции.

Нужды потребителей

Основным фактором, который привел к крушению социалистической системы, была неспособность эффективно поставлять товары и услуги, которые хотели купить потребители. В первые десятилетия социализма правительство заключило со своими гражданами некий «социальный контракт» в том смысле, что, жертвуя потребительскими благами ради высокого уровня накопления и инвестирования, необходимого для быстрой индустриализации и роста, население будет вознаграждено потребительским изобилием в будущем (см. рис. 2-5). Невозможность системы удовлетворить жизненные нужды потребителей привела к разочарованию населения («Международный ракурс» 40-1).

Причины распада

Описав причины неэффективности экономики бывшего Советского Союза, мы теперь рассмотрим причины его распада.

1. Бремя военных расходов. Значительные советские военные расходы — 15—20% ВВП по сравнению с 6% в США — поглощали большое количество ресурсов, которые в противном случае могли бы быть использованы для производства потребительских товаров и средств производства. В период холодной войны политика советского правительства состояла в том, чтобы направлять лучших руководителей, ученых и инженеров на оборонные и космические предприятия, что пагубно отразилось на техническом прогрессе и отдаче инвестиций в гражданском секторе.

2. Бремя сельского хозяйства. По западным стандартам сельское хозяйство в бывшем Советском Союзе представляло собой образец неэффективной отрасли, которая поглощала около 30% рабочей силы и около 1/4 ежегодных инвестиций. Более того, выработка на одного рабочего составляла только 10—25% по отношению к уровню США. Низкая производительность советского сельского хозяйства была связана со многими факторами: относительной редкостью хорошей земли; нерегулярностью выпадения

дождя и коротким сезоном вегетации; серьезными ошибками в планировании и управлении и, что наиболее важно, неспособностью создать эффективную систему мотивации.

Бывший когда-то основным экспортером зерна и другой сельскохозяйственной продукции Советский Союз стал одним из крупнейших импортеров сельскохозяйственной продукции. Импорт сельскохозяйственной продукции приводил к расходованию резервов иностранной валюты, которое руководство хотело сохранить для финансирования импорта западных технологий и средств производства.

3. Больше ресурсов или повышение эффективности. Во многом быстрый рост экономики бывшего Советского Союза в первые десятилетия был связан с использованием большого количества труда, капитала и земли, то есть использованием резервов экономики. Но со временем этот способ расширения производства был полностью исчерпан. Занятость населения была в Советском Союзе одной из самых высоких в мире, так что практически не было возможности набрать дополнительных работников. Более того, прирост населения и рабочей силы сильно сократился. В то время как в 70-е годы ежегодный средний прирост рабочей силы составлял 1,5%, в 80-е годы он уменьшился примерно до 0,6%. Аналогично доля инвестиций в ВВП была достаточно высокой и могла быть увеличена только за счет сокращения доли производства товаров народного потребления. Из-за низкого уровня жизни в бывшем Советском Союзе в политическом отношении было сложно увеличивать выпуск средств производства за счет товаров народного потребления. Кроме того, природные условия ограничивали доступность дополнительных пахотных земель. Предпринимавшиеся время от времени попытки использовать для производства зерна земли очень низкого качества были непродуктивными, так как урожай был минимальным, а площадь пастбищ сокращалась.

Альтернативой росту за счет использования большого количества исходных материалов является повышение производительности, то есть эффективности использования имеющихся средств. Но это более сложный путь. Рост производительности требует современных средств производства, нововведений и технического прогресса, сильных материальных стимулов у работников и менеджеров, чего не наблюдалось при традиционной советской плановой системе. На самом деле производительность труда рабочих в бывшем Советском Союзе, по оценкам, составляла от 35 до 40% производительности труда американских рабочих.

4. Проблемы планирования. Проблема централизованной координации экономической деятельности усложняется по мере развития экономики. Во вре-



МЕЖДУНАРОДНЫЙ РАКУРС 40-1

Потребление и доступность товаров в бывшем Советском Союзе и США, середина 80-х годов

Поскольку бывший Советский Союз выделял огромное количество ресурсов на нужды армии, доступность потребительских товаров в СССР была заметно ниже, чем в США.

Продукты	США	СССР
Пшеница (кг на душу населения)	329	322
Мясо (кг на душу населения)	74	47
Автомобили (на 1000 человек)	555	42
Стиральные машины (в % от числа семей)	74	55
Телевизоры (на 1000 человек)	815	396
Радиоприемники (на 1000 человек)	2123	306
Потребляемая энергия* (кг на душу населения)	9563	5549
Телефоны (на 1000 человек)	501	120
Персональные компьютеры (на 1000 человек)	229	2

* В пересчете на нефть.

Источник: Statistical Abstract of the United States, 1988.

мена правления Сталина — 30-е и 40-е годы — планирование напоминало планирование западных капиталистических стран в период второй мировой войны. Устанавливалось несколько ключевых производственных целей, и ресурсы централизованно выделялись для выполнения именно этих целей, независимо от издержек и благополучия потребителей. Но в результате была создана более сложная, промышленно развитая экономика, продукция стала более сложной, возникло много новых отраслей, требующих планирования. Техника планирования, пригодная в эпоху Сталина, стала неадекватной и неэффективной в более развитой советской экономике 70-х и 80-х годов. Советская экономика переросла свой плановый механизм.

5. Неадекватные показатели успеха. Рыночная экономика имеет единственный показатель успеха — прибыль. Успех или неуспех каждой фирмы измеряется ее прибылями или убытками. Прибыли зависят от потребительского спроса, эффективности производства и качества продукции.

В противоположность этому основным показателем успеха советского предприятия было выполнение количественных показателей производства, определенных органами централизованного планирования. Это порождало неэффективность экономики, потому что издержки производства, качество

и ассортимент продукции рассматривались в лучшем случае во вторую очередь. Достижение наименьших издержек производства почти невозможно без системы рыночных цен, точно отражающих относительную редкость или экономическую стоимость различных ресурсов. Управляющие и рабочие часто жертвовали качеством продукции, потому что они получали премии за выполнение количественных, а не качественных показателей. Часто выполнение плана по производству телевизоров и автомобилей приводило к снижению их качества, выпуску бракованной продукции.

Наконец, органам планирования очень трудно определять количественные показатели производства так, чтобы не внести случайные искажения. Если цели производства для предприятия, производящего гвозди, указываются в весовых единицах (тонны гвоздей), то оно будет стремиться производить только крупные гвозди. Но если цель выражается в количественных показателях (тысячи гвоздей), оно будет стремиться использовать имеющиеся средства для производства только мелких гвоздей. Проблема состоит в том, что экономике требуются и крупные, и мелкие гвозди.

6. Проблемы мотивации. Возможно, основным недостатком централизованного планирования было отсутствие экономической мотивации. Рыночные системы западных экономик имеют встроенные сигналы, заставляющие эффективно использовать ресурсы. Прибыли и убытки создают стимулы для фирм и отраслей увеличивать или сокращать производство. Если предложение некоторого продукта относительно невелико, то его цена и прибыльность увеличатся и производители будут стремиться расширить его производство. И наоборот, избыточное предложение означает снижение цен и прибылей и сокращение производства. Стремление к успешным нововведениям в форме либо нового качества продукции, либо технологии производства связано именно с их прибыльностью. Большие трудовые усилия, совершаемые работниками, приносят большие денежные доходы, способствующие повышению уровня жизни.

Этих действий и корректировок планов не происходит при централизованном планировании. Ассортимент производимой продукции в бывшей советской экономике определялся центральными плановыми органами. Если их оценки необходимого количества автомобилей, бритвенных лезвий, нижнего белья и водки, которые хотело бы купить население по устанавливаемым государством ценам, были неверны, то возникали дефициты и излишки отдельных видов продукции. Но руководители, занимающиеся производством этих товаров, премировались за достижение установленных объемов производства; у них не было никаких стимулов корректировать объем производства в ответ на возникновение излишков или дефицита. И у них не было

изменений цен и прибыльности, которые сигнализировали бы им о том, больше или меньше продукции реально требуется. Поэтому в бывшем Советском Союзе многие продукты были недоступными или дефицитными, в то время как другие невостребованные товары заполняли склады.

Побуждения к инновациям практически полностью отсутствовали; более того, нововведениям часто сопротивлялись. Советские предприятия принадлежали государству и были по существу монополиями. В результате ни управляющие, ни работники не получали личного выигрыша от улучшения качества продукции или разработки более эффективной производственной технологии. Исторически внедряемым государством нововведениям сопротивлялись и управляющие, и рабочие. Причина состояла в том, что новый производственный процесс обычно сопровождался более высокими, нереалистичными производственными планами, их невыполнением и лишением премий.

Внедрение нововведений также замедлялось из-за отсутствия конкуренции. У предприятий не было стимулов для производства продукции лучшего качества, внедрения эффективных методов управления или способов производства. Аналогично цель экономического самообеспечения изолировала предприятия Советского Союза от конкурентного давления международных рынков. В целом на протяжении длительного периода времени советские предприятия производили одну и ту же продукцию при помощи одной и той же технологии, причем и продукция, и технология становились все более устаревшими по мировым стандартам.

Индивиды также не имели побуждений к более напряженной работе из-за отсутствия материальных стимулов. Из-за низкого приоритета потребительских товаров при планировании существовал только ограниченный набор низкокачественных товаров и услуг, доступных советским потребителям. (Цена автомобиля намного превышала средние доходы рабочих, а для тех, кто способен был его купить, период ожидания составлял от одного до пяти лет.) Хотя упорная работа вознаграждалась продвижением по службе и премиями, увеличение денежного дохода не трансформировалось в пропорциональное увеличение *реального* дохода. Зачем прилагать усилия ради дополнительных денег, если на заработанные *деньги* нельзя ничего купить? Как сказал однажды советский рабочий западному журналисту: «Государство делает вид, что платит, а мы делаем вид, что работаем».

Реформы Горбачева

Разрушающаяся советская экономика 70-х и начала 80-х годов вынудила тогдашнего президента Михаила Горбачева осуществить в 1986 г. программу реформ, названную *перестройкой*, заключавшуюся в

реструктурировании экономики. Это реструктурирование сопровождалось *гласностью*, кампанией в пользу большей открытости и демократизации в политической и экономической сферах. При *гласности* рабочие, потребители, руководители предприятий, политические лидеры и другие люди получили возможность высказывать жалобы и предложения по улучшению экономики.

Реформы Горбачева включали шесть взаимосвязанных элементов: 1) модернизацию промышленности; 2) большую децентрализацию принятия решений; 3) создание ограниченного сектора частного предпринимательства; 4) улучшение трудовой дисциплины и стимулирования работников; 6) повышение роли страны в мировой экономике.

Хотя *перестройка* вначале была вполне успешной, она не могла полностью справиться с системными экономическими проблемами, стоящими перед Советским Союзом. Если оглянуться назад, можно увидеть, что *перестройка* соответствовала духу традиционных советских «кампаний», призванных добиться большей производительности в рамках той же плановой экономики. Она не стала общей программой организационных изменений типа тех, которые были приняты в Польше и Венгрии. Таким образом, в конце 80-х годов советская экономика находилась в застое; по некоторым оценкам, темпы роста составляли только около 2% в год, по другим, роста экономики не наблюдалось вообще. В конце 1991 г. сменивший Горбачева Борис Ельцин предложил программу радикальных реформ, или «шоковой терапии», для перехода от плановой к рыночной системе.

Краткое повторение 40-2

♦ О неэффективности централизованного планирования в бывшем Советском Союзе свидетельствовали снижение темпов экономического роста, низкое качество товаров и невозможность обеспечить повышение уровня жизни.

♦ Развал советской экономики в 80-х годах был связан с: а) тяжелым бременем военных расходов; б) хронической неэффективностью сельского хозяйства; в) необходимостью увеличивать реальное производство путем повышения производительности, а не количества исходных материалов; г) неспособностью традиционных методов планирования справиться с растущей сложностью советской экономики; д) неадекватными показателями успеха; е) неэффективностью стимулов для производства, нововведений и работников.

♦ Реформы Горбачева конца 80-х годов были сосредоточены на перестройке («реструктурировании») и гласности («открытости»), но не могли обеспечить важных системных изменений.

ПЕРЕХОД К РЫНОЧНОЙ СИСТЕМЕ

Бывшие советские республики, особенно Россия, поставили перед собой задачу перехода к рыночной экономике. Каковы же компоненты такой сложной программы реформ?

Приватизация

Если должно возникнуть предпринимательство, то должны быть установлены и защищены законом права частной собственности. Это означает, что государственная собственность — пахотные земли, жилье, фабрики, станки и оборудование, магазины — должны перейти к частным владельцам. Это также означает, что должно быть разрешено образование и развитие новых частных фирм.

Поощрение конкуренции

Промышленный сектор бывшего Советского Союза состоял из крупных принадлежащих государству предприятий со средним числом работников более 800 человек. От 30 до 40% всей промышленной продукции производилось «отраслями», состоявшими из одного предприятия. Когда одну и ту же продукцию производили несколько предприятий, их действия координировались в процессе планирования таким образом, что создавался картель. Короче говоря, большая часть продукции выпускалась в монопольных или почти монопольных условиях.

Переход к эффективной рыночной экономике требует отмены этих государственных монополий и разработки антитрестовских законов для поддержания конкуренции. Приватизация без демополизации принесет мало выгод экономике в целом. Существующие монополии должны быть реструктурированы или разделены на отдельные конкурирующие фирмы. Например, предприятие, производящее трактора и состоящее из четырех заводов, могло бы быть разделено на четыре конкурирующие фирмы. Следует установить и гарантировать права вхождения новых фирм в ранее монополизированные отрасли. Совместные предприятия, образованные российскими и иностранными компаниями, обеспечивают возможность не только расширения конкуренции, но и открытие экономики для международной торговли. Новые законы дали возможность иностранным фирмам инвестировать непосредственно в российские предприятия.

Ограничение и изменение роли правительства

Переход к рыночной экономике уменьшает экономическую роль правительства. Правительство должно свести свое участие к обеспечению соответ-

ствующей законодательной базы; поддержанию конкуренции; сокращению неравенства в распределении доходов и богатства; проведению корректировки в тех случаях, когда издержки или выгоды перелива капиталов становятся слишком большими; предоставлению общественных товаров и услуг; стабилизации экономики (см. гл. 5).

Многие из этих функций являются новыми для российского правительства, по крайней мере в условиях рыночной системы. При централизованном планировании безработица и явная инфляция находились под контролем. Исторически грандиозные производственные планы и избыточная занятость на предприятиях приводили к низким уровням безработицы, а государственное ценообразование контролировало их уровень. Таким образом, возникла задача разработки монетарной и фискальной политик и организационных изменений, необходимых для их внедрения, чтобы косвенно обеспечить макроэкономическую стабильность. Реструктурирование, скорее всего, приведет к значительному уровню краткосрочной безработицы, когда неэффективные государственные предприятия закроются или окажутся нежизнеспособными при частном владении. Поэтому должна быть установлена приоритетная цель — гарантирование *социального обеспечения* российских граждан. В частности, должна быть создана программа страхования от безработицы не только в целях поддержания равенства, но и для того, чтобы уменьшить сопротивление рабочих переходу к рыночной экономике. Для поддержания конкурентных рынков требуется какая-то разновидность антитрестовского законодательства.

Реформа цен: отмена контроля

В отличие от конкурентных рыночных цен, цены, установленные советским правительством, не имели никакого отношения к экономической ценности продукции и ресурсов. В эффективно функционирующей конкурентной рыночной системе предельная цена продукции равна ценности, которую потребители ей приписывают («выгоде») и ценности ресурсов, затраченных на ее изготовление («издержкам»). Когда свободный рынок достигает этого равенства для всех товаров и услуг, редкие ресурсы экономики эффективно используются для удовлетворения нужд потребителей.

Но в бывшем Советском Союзе цены исходных материалов и продукции фиксировались правительством и во многих случаях не менялись в течение длительного периода времени. Поскольку цены на исходные материалы не отражали относительной редкости ресурсов, предприятие не имело возможности минимизировать реальные издержки производства. При фиксированных ценах нельзя

произвести единицу некоторого товара X таким образом, чтобы минимизировать альтернативные издержки.

Пример: высокие цены на электроэнергию привели к тому, что в условиях рыночной экономики фирмы стали уменьшать ее использование. Но в бывшем Советском Союзе (крупнейшем производителе электроэнергии в мире) цены на электроэнергию были занижены, и отрасли использовали в два-три раза больше энергии на производство единицы продукции, чем ведущие промышленно развитые страны.

При переходе от цен, определяемых государством, к ценам, устанавливаемым рынком, возникает сложная проблема, потому что исторически цены на многие основные потребительские товары были зафиксированы на низком уровне. Обоснование такой политики в СССР заключалось в том, что низкие цены обеспечат доступность этих товаров для всех. Как показывает рис. 40-1, такая ценовая политика помогает объяснить хронический дефицит товаров и длинные очереди, раздражавшие потребителей в бывшем Советском Союзе. Полностью неэластичная кривая предложения S отражает фиксированное производство, например обуви, определяемое принятым планом. (Не обращайтесь в данный



Рисунок 40-1. Влияние политики государственного ценообразования

При централизованном планировании цены устанавливались ниже равновесных P_e , на многие основные потребительские товары, чтобы сделать их широко доступными. Но в действительности при таких низких ценах требуемое количество превышает поставляемое, а дефицит означает, что многие потребители не могут получить этот товар. При отсутствии приватизации отказ от государственной фиксации цен привел бы к повышению цены с P_f до P_e . В случае приватизации и сопутствующем ей увеличении производства по мере повышения цены, цена увеличилась бы с P_f до P_e . В любом случае можно было ожидать, что отпуск цен приведет к инфляции.

момент внимания на кривую предложения S' .) Кривая спроса, как и в рыночной экономике, наклонена вниз. При заданной величине S равновесная цена равна P_e . Но, пытаясь сделать обувь более доступной для людей с низкими доходами, государство фиксировало цену на уровне P_f .

Но не все, кто хотел бы купить туфли по цене P_f , могли их получить. При цене P_f спрос был заметно больше, чем предложение, поэтому наблюдался избыток спроса, или дефицит. Это объясняет длинные очереди потребителей и пустые прилавки. Напротив, были широко распространены «черные» рынки, где товары продавались по заметно более высоким ценам, чем те, которые устанавливало государство. (Ключевой вопрос 7.)

Присоединение к мировой экономике

Советский Союз был изолирован от мировой экономики в течение почти трех четвертей века. Ключевой аспект перехода состоял в том, чтобы открыть его экономику для международной торговли и финансов.

Одной из основных задач было превращение рубля в стабильную конвертируемую валюту. Конвертируемость и стабильность были необходимы для того, чтобы Россия могла увеличить свое влияние в международной торговле и финансах. Фирмы не могут продавать товары в России или покупать их, если не будет установлен реалистичный обменный курс рубля. Не следует также ожидать, что западные фирмы станут инвестировать в бывший Советский Союз, если не будут уверены, что рубль можно обменять на доллары и другую «твердую» валюту. Американские и другие западные фирмы хотят получать свою прибыль в долларах, иенах, фунтах и марках, а не в рублях.

Открытие российской экономики для мировой торговли будет полезным, потому что мировые рынки являются источниками конкуренции и местом приобретения необходимых высоких технологий у промышленно развитых стран. Либерализация международной торговли будет побуждать приватизированные российские предприятия эффективно производить продукцию, удовлетворяющую мировым стандартам качества. Кроме того, свободная международная торговля позволит России реализовать выгоды от производства, основанного на сравнительном преимуществе, — выигрыш в доходе, который она долго не получала из-за своей изоляции.

Макроэкономическая стабильность

Переход к свободным рынкам также увеличивает возможность возникновения высокого уровня инфляции. Рассмотрим снова рис. 40-1. Когда будет

отменен контроль государства над ценами, то они повысятся с P_f до P_e . При приватизации это возрастание цен будет несколько смягчено дополнительным ростом производства продукции, вызванным повышением цен. Как показывает кривая предложения S' на рис. 40-1, частные производители ответят на повышение цен увеличением объема поставок продукции. Тем не менее цены значительно вырастут — с P_f до P_e . Аналогично поднимутся цены на масло, мыло, мясо, жилье, водку и другие товары и услуги, цены на которые будут либерализованы. В процессе перехода крайне важно контролировать инфляционное давление.

Наихудшим сценарием является гиперинфляция, когда наблюдается «бегство от наличных денег» и рубль перестает функционировать в качестве эффективного средства обмена, так как фирмы и потребители считают его неприемлемым. В этих условиях спекуляция и накопление запасов вытесняют производство и экономика полностью останавливается. Быстро и неравномерно повышающиеся цены создают неблагоприятную обстановку для принятия микроэкономических решений. Достижение производства с наименьшими издержками (эффективность производства) и с наиболее желательным ассортиментом продукции (эффективность распределения ресурсов) возможно при определенном уровне ценовой стабильности.

Наконец, высокая и динамичная инфляция осложняет достижение других экономических целей. Приобретение бывших государственных предприятий частными покупателями, установление конвертируемости рубля и привлечение внутренних и иностранных инвестиций для модернизации экономики проводить гораздо труднее в условиях неопределенности, вызванной быстро повышающимся уровнем цен.

Общественная поддержка: отношения и ценности

Реформы, включающие переход от планирования к рынку, должны иметь широкую общественную поддержку. Рассмотрим некоторые возможные трудности.

1. Сопротивление бюрократии. Реформы угрожают сохранению рабочих мест и статуса многих бывших членов партии и бюрократов. Во многих случаях эти индивиды продолжают занимать престижные должности и хотели бы сохранить их. К сожалению, бывшие государственные предприятия и другие активы с наибольшей вероятностью перейдут в руки тех самых бюрократов, которые раньше управляли развалившейся системой центрального планирования.

2. Стимулы для рабочих. При системе капиталистических стимулов большая часть рабочих и управ-

ленцев стремится соблюдать трудовую дисциплину и работать более напряженно и производительно. Такие мотивы трудно приживаются в экономике, которая исторически не стремилась удовлетворять потребности работников. Увеличение заработной платы не обеспечивает стимулов без соответствующего улучшения количества и качества жилья, продовольствия и других потребительских товаров и услуг.

Некоторые наблюдатели говорят, что многие граждане бывшего Советского Союза и других коммунистических стран приобрели такую трудовую мораль и черты характера, которые можно изменить только постепенно. Неторопливая работа, нежелание брать на себя ответственность, сопротивление переменам и нововведениям, приоритет количества продукции над качеством, быстрое продвижение в должности, основанное на связях и партийной принадлежности, а не на эффективности работы — вот какие качества преобладали в период социализма. Было бы наивным предполагать, что население обладает трудовой этикой и духом предпринимательства и эти свойства проявятся, как только будет убрана тяжелая рука централизованного планирования. Гражданам более 70 лет внушали, что частная собственность, прибыли и капиталистическое предпринимательство — это зло. «Осадок коммунизма» в умах не так легко растворить и убрать.

Проблема одновременности

Более тонкая проблема состоит в том, что все компоненты реформы взаимосвязаны. Если не продвигаться на всех «фронтах» одновременно, то отставание в одном месте увеличит вероятность неудачи. Примеры: введение частной собственности мало поможет увеличению производительности труда, если реформа цен не будет проведена таким образом, чтобы цены отражали относительную редкость конкретного продукта. Приватизация — распродажа государственных предприятий — может быть полезна для сокращения дефицита бюджета. Когда неизвестны рыночные цены на исходные материалы и конечную продукцию, очень трудно определить стоимость приватизируемого предприятия. Создание конкурентной среды зависит от открытости экономики для мировой торговли и иностранных инвестиций. *(Ключевой вопрос 8.)*

РОЛЬ РАЗВИТЫХ СТРАН

Развитые капиталистические страны мира могут облегчить проведение реформ в России тремя способами: предоставить иностранную помощь; разместить частные инвестиции в России; содействовать интеграции России в систему мировой экономики.

Иностранная помощь

Иностранная помощь может облегчить болезненный процесс перехода, когда от централизованного планирования уже отказались, а свободное предпринимательство еще не получило развития. В частности, иностранная помощь позволит российскому правительству избежать финансирования бюджета путем печатания денег и тем самым снизить уровень инфляции.

США и другие страны рыночной демократии заинтересованы в переходе России к демократии и капитализму. Если переход не удастся, то «мирные дивиденды», связанные с концом холодной войны, могут не реализоваться; придется также пожертвовать возможностью ускоренного экономического роста в связи с расширением международной торговли с обладающей огромным свободным рынком Россией. Политическая выгода состоит в том, что демократическая Россия оставит в изоляции последние оплоты коммунизма: Китай, Кубу и Северную Корею и, возможно, вынудит их лидеров пойти по пути политических и экономических реформ.

Но имеются и серьезные возражения против помощи России. Одно из них состоит в том, что такая помощь будет неэффективной и бесполезной тратой денег, пока не будет осуществлен переход к рыночному капитализму. За исключением гуманитарной помощи в форме продовольствия и медикаментов, экономическая помощь вряд ли будет полезна, пока твердо не установятся капиталистические институты и формы организации.

Второе возражение состоит в том, что Россия еще не использовала имеющиеся у нее возможности по переводу огромных ресурсов из военного сектора в гражданский.

Наконец, имеется и серьезное политическое возражение: иностранная помощь, предоставляемая стране, которая долгое время была противником в холодной войне, вряд ли будет популярна у избирателей из промышленно развитых стран, которые видят в своих странах безработицу, низкий уровень образования, преступность, бедность и злоупотребление наркотиками.

Проблема иностранной помощи представляет собой разновидность вопроса о курице и яйце. Запад хочет, чтобы предоставление помощи было связано с продвижением или даже завершением реформ; Россия утверждает, что помощь нужна для проведения реформ. Аналогично быстрый рост инфляции в России вызывает серьезные сомнения у потенциальных поставщиков помощи; но отсутствие иностранной помощи вынуждает Россию финансировать дефициты путем печатания денег, что еще больше раздувает инфляцию.

Какой объем экономической помощи уже поступил реально? И в каких формах? Табл. 40-1 показывает, что в 1992–1993 гг. Запад предоставил помощи России в размере 23 млрд дол., из них 3 млрд дол. выделили международные финансовые организации, 2,5 млрд дол. — Международный валютный фонд и 0,5 млрд дол. — Мировой банк. Оставшиеся 20 млрд дол. поступили в порядке двусторонней помощи, то есть представляли собой прямую помощь одной страны другой. Около 18 млрд дол. были предоставлены в виде экспортных кредитов — то есть субсидируемых правительством кредитов, — что позволит России покупать экспортные товары путем ссуд под низкие проценты вместо выплаты наличных денег. Оставшиеся 2 млрд дол. были предоставлены в форме грантов.

Доля США в двусторонней помощи составляет приблизительно от 2 до 3 млрд дол. в год. В 1994 г. Соединенные Штаты выделили 2 млрд дол. в форме грантов и почти 1 млрд дол. в виде кредитов.

Частное инвестирование

Сумеет ли Россия при движении в сторону капиталистической системы привлечь иностранные инвестиции для поддержки своей экономики? Имея огромный потенциальный рынок и население почти в 150 млн человек, можно было бы ожидать, что ответ будет положительным. Потоки частных инвестиций могли бы серьезно помочь российской экономике, возможно, даже больше, чем общественная помощь. Кроме предоставления реального капитала стремящиеся к получению прибыли иностранные инвесторы принесут с собой управленческие навыки, улучшенные технологии, предпринимательское умение и маркетинговые связи.

Но иностранные фирмы, занимающиеся бизнесом в России, сталкиваются со значительными препятствиями. Одна из трудностей состоит в том, чтобы определить, кто за что отвечает. Следует ли иметь дело с Министерством торговли в Москве, или с региональными чиновниками, или и с теми, и с другими? Кому иностранная фирма платит налоги и с кем, собственно, подписывать контракты? Кто выдает необходимые разрешения и лицензии? Более того, законодательная поддержка коммерческой деятельности часто бывает громоздкой, неоднозначной или вообще отсутствует. Во многих случаях нельзя найти надежных поставщиков исходных материалов. А инфраструктура, например коммуникации и транспорт, по западным стандартам остается весьма примитивной. Налоги с предприятий — одни из самых высоких в мире. Рэкетиров регулярно собирают с фирм деньги на охрану, а мастера легкой наживы обманывают инвесторов. Всплески гиперинфляции порождают неуверенность и вызывают колебания у частных инвесторов.

Таблица 40-1. Иностранная помощь России, 1992–1993 гг.

Тип помощи		Объем (в млрд дол.)
Международные финансовые организации		3
МВФ	2,5	
Мировой банк	0,5	
Двусторонняя помощь		20
Экспортные кредиты	18	
Гранты	2	
Всего		<u>23</u>

Источник: International Monetary Fund.

Членство в международных организациях

Исторически бывший Советский Союз стоял в стороне от международной торговли и финансовых организаций, таких, как Международный валютный фонд (МВФ), Мировой банк и Генеральное соглашение по тарифам и торговле (ГАТТ). Членство в этих организациях могло бы пойти на пользу Советскому Союзу. Россия была принята в МВФ и Мировой банк в 1992 г. и, как мы видим из табл. 40-1, получила 3 млрд дол. помощи от этих организаций. Членство в ГАТТ привело бы к снижению тарифных барьеров для российского экспорта.

ДОКЛАД ОБ УСПЕХАХ

Каково же текущее состояние реформ в России?

Достижения

К положительным результатам можно отнести то, что некоторые мероприятия российской экономической реформы все-таки были проведены.

1. Приватизация. К концу 1994 г. около 70% всех предприятий было приватизировано и находилось в частных руках. Было приватизировано около $\frac{2}{3}$ бывших государственных предприятий; 90% мелких компаний являются частной собственностью; 80% предприятий в секторе обслуживания также являются частными.

Процесс приватизации состоял из двух стадий. На первой стадии государство дало ваучеры 40 млн российских граждан. Получатели могли объединять свои ваучеры для приобретения предприятий. На второй стадии, начавшейся в 1994 г., разрешалось покупать государственные предприятия за наличные деньги. Это дало возможность иностранным инвесторам покупать российские предприятия, а предприятиям — возможность получить необходимый капитал.

Однако земельная реформа продвигается более медленно. Фермеры боятся неопределенности и потенциальных проблем, которые могут сопровождать приватизацию земель и возникновение свободных рынков.

2. Ценовая реформа. За некоторыми исключениями, Россия отказалась от государственных фиксированных цен. В январе 1992 г. правительство перестало контролировать около 90% всех цен. Международная ценность рубля упала до текущих высоких цен «черного» рынка и стала определяться спросом и предложением.

3. Низкий уровень безработицы. Несмотря на огромные структурные изменения, связанные с переходом к рынку, массовая безработица пока не наступила. Весной 1994 г. безработица была чуть ниже 6%, что, по международным стандартам, почти соответствует полной занятости.

Отрицательная сторона реформ состоит в том, что многие российские рабочие были вынуждены смириться со значительным снижением зарплаты, чтобы сохранить свои рабочие места. В результате произошло резкое падение уровня жизни и одновременно стало расти неравенство доходов.

Проблемы

В процессе экономического перехода Россия столкнулась со значительными проблемами.

1. Инфляция. Как показывает столбец (2) табл. 40-2, инфляция в России была огромной. Существует несколько источников возникновения такой инфляции.

Во-первых, в январе 1992 г. были «отпущены» цены и, как ожидалось, цены на многие товары мгновенно выросли в 3–4 раза (см. рис. 40-1).

Во-вторых, российские домохозяйства создали огромные запасы денег и вкладов в сберегательных банках в течение многих лет ожидания времени, когда редкие потребительские товары появятся в изобилии. После либерализации цен избыточная денежная масса хлынула на рынок и способствовала усилению инфляции и падению рубля.

Третьим и наиболее важным источником инфляции был крупный государственный дефицит, финансируемый за счет увеличения предложения денег. Дефицит, в свою очередь, имеет много корней. Во-первых, приватизация государственных предприятий привела к тому, что правительство потеряло важный источник поступлений — прибыли предприятий. Во-вторых, характерная для переходного времени неопределенность привела к массовым уклонениям от уплаты налогов. Многие местные власти не платили налогов центральному правительству.

Многие приватизированные предприятия не платили новый установленный 28%-ный налог на добавленную стоимость. Антиалкогольная кампания правительства также привела к потере поступлений от продажи алкогольной продукции. В-третьих, государство предоставило крупные субсидии промышленности и сельскому хозяйству и увеличило социальные пособия, чтобы смягчить проблемы переходного периода.

Одним из заметных побочных эффектов инфляции в России было резкое снижение международной ценности рубля. Когда цены в стране были либерализованы, то с ними был «отпущен» и рубль. В начале 1992 г. курс обмена составлял 90 руб. за 1 дол. К январю 1994 г. курс рубля упал до 1607 рублей за 1 дол., а осенью 1994 г. снова стремительно упал до уровня 3926 руб. за 1 дол. и только немного поднялся впоследствии в результате вмешательства Центрального банка России. Такие резкие изменения международной ценности рубля, очевидно, повредили международной торговле России.

2. Сокращение объемов производства и снижение уровня жизни. Реальный объем производства начал снижаться уже в 80-х годах, но в процессе реформ его снижение ускорилося. В столбце (3) табл. 40-2 отражен процесс снижения объема производства в 1991–1994 гг. Отметим, что максимальное снижение реального ВВП наблюдалось в 1992 г. и составило 19%, а в 1994 г. — 12%.

Причины такого резкого снижения объемов производства состоят: 1) в высокой инфляции, которая привела к неблагоприятным условиям для получения кредитов и инвестирования; 2) в разрушении международных торговых связей России со странами бывшего коммунистического блока Восточной Европы; 3) в банкротстве и закрытии многих бывших государственных предприятий, которые не могли выжить в новых рыночных условиях; 4) в изменении структуры размещения ресурсов и снижении роли армии.

Мы знаем, что продукция — это доход. Снижение реального объема производства означает снижение жизненного уровня в России. Сельскохозяйственным рабочим, государственным служащим и пенсионерам пришлось нелегко, и, как мы уже отмечали, многим работникам пришлось смириться с резким сокращением зарплаты для того, чтобы сохранить свое рабочее место.

3. Неравенство и социальные издержки. В течение переходного периода экономическое неравенство увеличилось. Как уже отмечалось, многие сельскохозяйственные рабочие, пенсионеры и государственные служащие очень обеднели. Появилась также небольшая обогатившаяся элита — одни связаны с частным предпринимательством, другие — с кор-

Таблица 40-2. Инфляция и реальный ВВП в России, 1991–1994 гг.

(1) Год	(2) Уровень инфляции (в %)	(3) Рост реального ВВП (в %)
1991	93	-13
1992	1353	-19
1993	896	-12
1994*	292	-12

*Оценка.

Источник: International Monetary Fund и российские источники.

рупцией, нелегальной деятельностью и спекуляцией. Значительные трения между «выигравшими» и «проигравшими» подогревают сомнения общества относительно желательности рыночной экономики. Экономическая безопасность отсутствует, ухудшились медицинское обеспечение и образование; реально сократилось число школ; резко снизилась продолжительность жизни. В 1988 г. продолжительность жизни мужчин в России составляла 65 лет. В 1994 г. она составляла 59 лет — на 13 лет меньше, чем американских мужчин.

♦ Россия предприняла шаги к тому, чтобы стать капиталистической системой. Компоненты перехода от планирования к рынкам включают: а) создание частной собственности и прав собственности; б) развитие конкуренции; в) ограничение и изменение роли правительства; г) отмену внутреннего контроля за уровнем цен; д) открытие экономики для международных рыночных сил; е) введение монетарной и фискальной политик для стабилизации экономики; ж) обеспечение общественной поддержки реформ.

♦ Реформаторским усилиям России могут способствовать: иностранная помощь; частные инвестиции иностранных фирм и участие в международных торговых и финансовых организациях.

♦ В приватизации и либерализации цен были достигнуты заметные успехи; безработица пока не стала серьезной проблемой. Однако инфляция продолжает оставаться высокой; реальное производство и уровень жизни снизились, а экономическое неравенство увеличилось.

ПЕРСПЕКТИВЫ

Мнения экспертов относительно вероятности успешного перехода России к рыночной экономике существенно расходятся.

Дестабилизация и развал

Пессимистическая точка зрения состоит в том, что экономические и политические условия в России крайне переменчивы, это может подорвать и экономические реформы, и процесс демократизации. В частности, постоянный дефицит российского бюджета, финансируемый правительством за счет печатания денег, усиливает этот же дефицит. Слабому и нерешительному центральному правительству будет трудно вводить и собирать налоги. Фирмы и местная власть будут увильгивать от налоговых платежей, поэтому центральное правительство не сможет обеспечить их получение. Широко распространенное уклонение от налогов обозначает уменьшение налоговых поступлений, увеличение дефицита бюджета и рост инфляции, а следовательно, и финансовую нестабильность. Снижение налоговых поступлений ослабляет способность правительства обеспечивать выполнение налогового законодательства, так что возникает порочный круг, а в результате страна движется в сторону политического и экономического коллапса. Снижение налоговых поступлений также сокращает возможности центрального правительства выполнять его основные функции, такие, как поддержание законности и порядка и социальное обеспечение своих граждан. Может возникнуть стремление к старому политическому порядку — к экономически надежному социализму, которое приведет к отказу от экономических реформ и демократии.

Довести дело до конца

Более оптимистическая точка зрения состоит в том, что процесс реформ в России — относительно новое явление и наиболее страшные экономические препятствия в виде инфляции и снижения реального производства уже позади. Как можно предположить исходя из табл. 40-2, уровень инфляции и темп снижения объемов производства будут уменьшаться.

Важно, что быстро развивается частный сектор. Около 70 тыс. государственных предприятий были приватизированы, и появилось около 18 тыс. новых фирм. Начинают появляться финансовые рынки и рынки ценных бумаг и, возможно, некоторая часть из 40 млрд дол., которые, по некоторым оценкам, находятся за границей, вернутся в Россию, чтобы стимулировать инвестирование и экономический рост. Хотя переход России от централизованного планирования к рынкам может продолжаться еще около десяти лет и сопровождаться значительными трудностями, считаются маловероятными полная неудача экономических и политических реформ и возвращение к социализму.

ПОСЛЕДНИЙ ШТРИХ

КИТАЙ – ВОЗНИКНОВЕНИЕ
ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СВЕРХДЕРЖАВЫ?

Черты и последствия реформ в Китае значительно отличаются от реформ в России.

На протяжении последнего десятилетия Китай достиг замечательных темпов экономического роста! В терминах реального ВВП Китай стал третьей по величине мировой державой, впереди которой находятся только США и Япония. Если текущий разрыв темпов роста производства – в 6–6,5% – между Китаем и США сохранится, то Китай станет крупнейшей мировой экономической державой уже после 2010 г. (даже если производство на душу населения останется заметно меньшим, чем у основных промышленных стран, из-за огромной численности населения Китая).

Направление реформ в Китае и России одинаковое – тот же переход от централизованного планирования к рыночной экономике. Почему же тогда в Китае все складывается так удачно по сравнению с Россией? Хотя среди экспертов нет единого мнения на этот счет, ответом могут быть черты реформ в Китае.

1. «Шоковая терапия» или постепенность. Россия придерживалась метода быстрой и радикальной «шоковой терапии», пытаясь достичь приватизации, либерализации цен, конкуренции, макроэкономической стабильности и других элементов реформы за короткое время. Реформы в Китае, начатые еще в 1978 г., были медленными и постепенными.

2. Политическая и экономическая реформы. Россия полагала, что ее политический аппарат, в особенности коммунистическая партия, был препятствием на пути экономической реформы. Политическая реформа, или демократизация, предшествовала в России началу экономической реформы. Китай стремился к экономической реформе под руководством своей коммунистической партии. Точка зрения Китая состоит в том, что разрушение политической системы приведет к бесконечным дебатам, борьбе за власть, застою и краху экономических реформ. Китай считает, что коммунистическая диктатура и рынки совместимы; Россия считает, что они несовместимы.

3. Роль государственных предприятий. Россия сконцентрировала большую часть своих организационных реформ на приватизации государственных предприятий, которые производят большую часть ВВП. Китай защитил существование и развитие своих государственных предприятий, одновременно стимулируя создание конкурирующих частных предприятий.

4. Связи с мировой экономикой. Россия пыталась достичь интеграции в мировую экономику путем либерализации курса рубля, снижения международных торговых барьеров и членства в международных организациях типа МВФ. Китай создал «специальные экономические зоны» вдоль всего побережья, которые уничтожали государственную монополию на международную торговлю и финансы. Цель – привлечение иностранного капитала и иностранных компаний вместе с их развитыми технологиями и деловым опытом. Результатом стал бурный экономический рост в этих зонах, возглавляемый китайцами – бизнесменами из Гонконга, Тайваня и других частей Азии.

Может ли Китай продолжить свой экономический взлет? Многие эксперты оптимистично смотрят на это. Экономика Китая сегодня – высококонкурентна; норма сбережений – очень высока, что способствует привлечению инвестиций в промышленность; увеличение производительности сельского хозяйства позволяет перевести избыток рабочей силы в промышленность; рабочая сила имеет достаточное образование и навыки, чтобы способствовать дальнейшей индустриализации; текущий низкий уровень технологии дает значительный потенциал для выигрыша эффективности при заимствовании новейшей технологии.

Возможно, наибольшим поводом для пессимизма является увеличение разрыва между экономическими реформами и политическим управлением. Китай остается обществом политических репрессий. По мере того как растущий уровень жизни расширяет возможности выбора его граждан, они могут также выбрать тот тип государства, который им нравится, а также того, кто будет управлять этим государством. Китайский авторитарный капитализм несет в себе зародыш хаоса и даже гражданской войны, что может пагубно отразиться на продолжении экономических реформ.

РЕЗЮМЕ

1. Трудовая теория стоимости – центральный принцип марксистской идеологии. Согласно этой теории, капиталисты – как владельцы собственности – присваивают большую часть результатов труда в виде прибылей, или прибавочной стоимости.

2. Основными организационными чертами советской экономики исторически были собственность государства на все ресурсы и централизованное планирование.

3. Основные черты советского планирования: а) упор на индустриализацию и военную мощь; б) избыточное потребление ресурсов; в) экономический

рост, основанный на использовании дополнительных сырьевых материалов, а не на увеличении производительности и эффективности; г) выделение ресурсов путем принятия бюрократических, а не рыночных решений; д) экономическое самообеспечение; е) пассивная макроэкономическая политика.

4. Основная проблема, с которой сталкивались советские органы планирования, – это достижение координации, то есть внутренней согласованности планов, чтобы избежать возникновения «узких мест» и вызванной ими цепной реакции сбоев производства.

5. Снижение темпов роста, некачественные потребительские товары и невозможность обеспечить обещанный высокий уровень жизни были результатом несовершенства советского централизованного планирования.

6. Застой сельскохозяйственного сектора, увеличивающийся недостаток рабочей силы и груз военных расходов привели к крушению советской экономической системы. Однако основными причинами крушения была неспособность центральных плановых органов координировать более сложную экономику, отсутствие разумных показателей успеха и адекватных экономических стимулов.

7. Реформы Горбачева были попыткой реструктурирования экономики и введения большей политической «открытости», но они не ставили цель устранить основные недостатки системы.

8. Чтобы перейти от централизованного планирования к рыночной экономике, Россия должна пе-

рейти от государственной к частной собственности; создать конкурентную среду для предприятий; переключить работу правительства на роли, характерные для капиталистической экономики; отказаться от цен, определяемых государством, в пользу цен, определяемых рынком; интегрировать свое хозяйство в мировую экономику; обеспечить стабильность уровня цен и занятости; гарантировать общественную поддержку реформ.

9. Промышленно развитые страны могут способствовать переходу России путем: а) предоставления иностранной помощи; б) побуждая иностранные фирмы делать инвестиции в России; в) облегчая участие России в международных финансовых и торговых организациях.

10. Хотя в приватизации и либерализации цен были достигнуты успехи, в России наблюдаются сильная инфляция и значительное снижение реального производства и уровня жизни.

ТЕРМИНЫ И ПОНЯТИЯ

Трудовая теория стоимости (*labor theory of value*)
Прибавочная стоимость (*surplus value*)
Государственная собственность (*state ownership*)
Централизованное экономическое планирование
(*central economic planning*)

Реформы Горбачева (*Gorbachev reforms*)
Перестройка (*perestroika*)
Гласность (*glasnost*)
Падение рубля (*ruble overhang*)

ВОПРОСЫ И УЧЕБНЫЕ ЗАДАНИЯ

1. Сравните идеологию и организационную структуру бывшей советской экономики с идеологией и структурой американского капитализма. Противопоставьте способ мотивации производства в Советском Союзе и США.

2. Обсудите проблему координации, с которой сталкивались центральные плановые органы в бывшем Советском Союзе. Объясните, каким образом неудачное планирование может вызвать цепную реакцию последующих провалов производства.

3. Как определялось необходимое число автомобилей, которое надо произвести, в бывшем Советском Союзе? В США? Как связаны эти решения с типами экономики?

4. Каковы основные характеристики и задачи советского централизованного планирования?

5. Приведите доказательства краха системы советского централизованного планирования. Объясните, почему темп экономического роста СССР снизился после 1970 г.

6. Объясните, почему использование количественных показателей производства в качестве основных показателей успеха советских предприятий спо-

собствовало экономической неэффективности советской системы.

7. **Ключевой вопрос.** Используйте диаграмму спроса и предложения, чтобы объяснить, почему в бывшем Советском Союзе наблюдалась постоянная нехватка многих потребительских товаров. Почему переход к рыночной экономике сопровождался инфляцией? Почему в Советском Союзе были так распространены «черные» рынки?

8. **Ключевой вопрос.** Какие конкретные изменения должны быть введены, чтобы превратить советскую экономику в рыночную систему? Почему важно, чтобы эти изменения вводились одновременно?

9. Каких успехов достигла Россия при переходе к рыночной экономике? С какими проблемами она столкнулась?

10. Кратко опишите масштабы и типы иностранной помощи России.

11. («Последний штрих».) В каком смысле китайская экономическая реформа отличается от российской? Считаете ли вы, что именно с этими различиями связан стремительный экономический рост китайской экономики?



ОТВЕТЫ НА КЛЮЧЕВЫЕ ВОПРОСЫ

Глава 1

1-1. Эффективная политика должна быть основана на разумной теории — подтверждаемых фактами обобщениях относительно поведения. Для получения разумной экономической теории используются два метода: индукция и дедукция.

При *дедукции* экономист начинает непосредственно с непроверенной гипотезы. Гипотеза или теория проверяется на точность путем сбора и исследования всех имеющих к ней отношение фактов. Если факты подтверждают гипотезу, теория может быть использована для выработки политики. Другой подход — это *индукция*, при которой экономист начинает со сбора фактов и затем отмечает их взаимосвязь. Постепенно данные могут показать причинно-следственную связь, из которой проистекает теория. На основании этой теории может быть сформулирована экономическая политика, имеющая отношение к реальной действительности. Индукция и дедукция взаимно дополняют друг друга и часто используются одновременно.

Что касается цитаты, то верно противоположное утверждение: никакая теория, неподкрепленная фактами, не является хорошей теорией. Хорошая эконо-

номикс основана на фактах и имеет практическое применение.

1-5. Пункты а, г, е — макро; пункты б, в, д — микро.

1-6. Пункты а, в — позитивные; пункты б, г — нормативные.

1-9. а. Утверждение, что верное для части, обязательно верно для целого, — ошибочно. Пример: единственный производитель автомобилей может повысить свою прибыль, понизив цену и переманив клиентов у своих конкурентов. Но одновременное снижение цен всеми производителями автомобилей не обязательно приведет к повышению прибылей в отрасли.

б. Утверждение «после этого, следовательно, по причине этого» неверно. Пример: процентные ставки повышаются, после этого возрастает уровень инфляции, что приводит к ошибочному заключению, что рост ставок вызвал рост инфляции. На самом деле более высокие процентные ставки замедляют инфляцию.

Причинно-следственные связи трудно рассматривать изолированно, потому что «прочие условия» непрерывно меняются.

1-13. Такое поведение можно объяснить в терминах предельных издержек и предельной выгоды. В обычном ресторане цена блюда определяется индивидуально — они имеют положительные предельные издержки. Если вы заказываете больше, ваши издержки будут больше. Вы заказываете до тех пор, пока предельная выгода от дополнительной пищи не перестанет превышать положительные предельные издержки. При наличии «шведского стола» вы платите одинаково, независимо от того, сколько вы съедаете. После того как за еду уплачено, дополнительные блюда имеют нулевые предельные издержки. Следовательно, вы продолжаете есть до тех пор, пока ваша предельная выгода также не станет нулевой.

Приложение 1-2. а. При каждой цене покупают больше билетов; график строится правее предыдущего. б, с. При каждой цене покупают меньше билетов; график строится левее предыдущего.

Приложение 1-3. Столбец доходов: 0 дол., 5000, 10 000, 15 000, 20 000 дол. Столбец сбережений: -500 дол., 500, 1000, 1500 дол. Угол наклона равен 0,1 $((1000 - 500) / (15\,000 - 10\,000))$. Точка пересечения с осью Y — 500 дол. Угол наклона показывает, каково будет увеличение сбережений для каждого увеличения доходов на 1 дол. Точка пересечения с осью Y показывает уровень сбережений при нулевом доходе. Уравнение $S = 500 \text{ дол.} + 0,1 Y$ (где S — сбережения, а Y — доход). При уровне дохода 12 500 дол. сбережения будут равны 750 дол.

Приложение 1-6. Наклоны кривой равны в точке $A +4$; в точке $B 0$; в точке $C -4$.

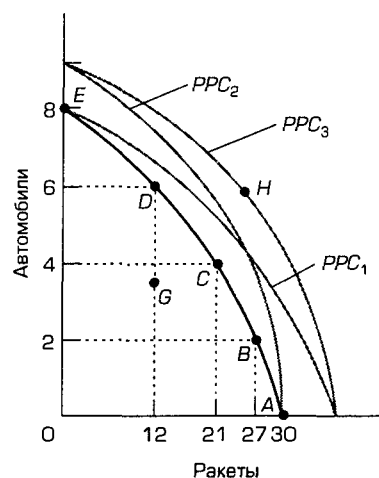
Глава 2

2-5. Экономикс имеет дело с проблемой «ограниченные ресурсы — неограниченные желания». Безработица обозначает ценные ресурсы, которые могли бы быть использованы для производства большего количества товаров и услуг, чтобы удовлетворить большее число желаний облегчить проблему экономики.

Эффективное размещение ресурсов означает, что ресурсы используются для производства товаров и услуг, в наибольшей степени желательных для общества. Общество расположено в оптимальной точке на прямой производственных возможностей, в которой для каждого вида продукции предельные издержки равны предельной выгоде. Эффективность производства означает, что для производства нужных товаров и услуг используются производственные технологии, связанные с наименьшими издержками.

Пример. Механические пишущие машинки производятся с использованием технологии, имеющей минимальные издержки, но на них нет спроса.

2-6. а. См. кривую $EDCBA$ на прилагаемом рисунке. Предполагаются полная занятость и эффективность производства, фиксированное предложение ресурсов и фиксированная технология.



б. 4,5 ракеты, 0,33 автомобиля, как видно из таблицы. Увеличение альтернативных издержек отражается выпуклой с самого начала формой кривой. Это означает, что экономика должна жертвовать все большим и большим числом ракет для получения постоянного добавочного числа автомобилей, и наоборот.

в. Оно должно достигнуть полной занятости и эффективности производства.

2-9. Кривая предельной выгоды MB наклонена вниз; предельная выгода уменьшается по мере того, как продукт потребляется. Первые единицы потребленной продукции дают больше дополнительного удовлетворения, чем последующие. Кривая предельных издержек MC поднимается вверх; когда производится больше продукта, предельные издержки увеличиваются. Альтернативные издержки производства товара A увеличиваются, когда для производства продукта A начинают применять ресурсы, больше предназначенные для другого продукта. Оптимальное количество определенного продукта наблюдается в точке, где $MB = MC$. Если MC превышает MB , для этого применения следует выделять меньше ресурсов. Ресурсы имеют большую ценность при альтернативном использовании (что отражается MC), чем при данном применении (отражаемом MB).

2-10. См. рисунок к ответу на вопрос 2-6. Точка G показывает безработицу, неэффективность производства либо и то, и другое. Точка H в данный момент недостижима. Для достижения точки H требуется экономический рост путем использования большего количества исходных материалов или улучшения их качества либо технологии.

2-11. См. рисунок к ответу на вопрос 2-6. PPC_1 показывает улучшение технологии производства ракет, PPC_2 — улучшение технологии производства автомобилей, PPC_3 — улучшение технологии производства обоих продуктов.

Глава 3

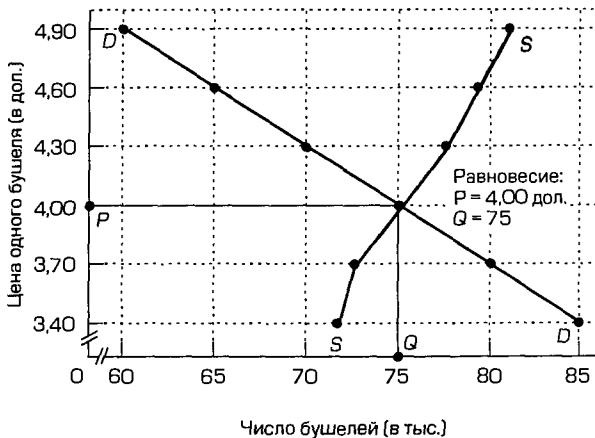
3-2. Спрос увеличивается в пунктах а, в, д, е; уменьшается в пунктах б, г.

3-5. Предложение увеличивается в пунктах а, г, д, ж; уменьшается в пунктах б, в, е.

3-7. Данные сверху вниз: -13, -7, 0, +7, +14, +21.

а. $P_e = 4,0$ дол., $Q_e = 75$ 000. Равновесие возникает, когда нет ни недостатка, ни избытка пшеницы. При крайней нижней цене 3,70 дол. существует недостаток в 7 тыс. бушелей. При самой высокой цене 4,30 дол. существует избыток в 7 тыс. бушелей.

б.



в. При цене 3,40 дол. возникнет недостаток в 13 тыс. бушелей, который приведет к повышению цены. При цене 4,90 дол. возникнет избыток в 21 тыс. бушелей, который приведет к снижению цены. Цитата неверна, верно как раз противоположное.

г. Потолок цены в 3,70 дол. приводит к постоянному дефициту. Может также возникнуть «черный» рынок (незаконные продажи по цене выше 3,70 дол.). Государство может захотеть подавить инфляцию.

3-8. а) Цена повышается, количество уменьшается; б) цена снижается, количество уменьшается; в) цена снижается, количество увеличивается; г) цена не определена, количество увеличивается; д) цена повышается, количество увеличивается; е) цена понижается, количество не определено; ж) цена повышается, количество не определено; з) цена не определена, количество уменьшается.

Глава 4

4-2. Косвенное производство обозначает использование средств производства в процессе изготовления

продукта, что позволяет производителям получать больше продукции, чем при помощи прямого производства. Прямой способ получения урожая кукурузы — это разбрасывание зерен на невспаханном поле. Косвенный способ — это перепахивание, удабривание, боронование поля с использованием механизмов и засевание кукурузы рядами на нужной глубине с использованием сеялки. Большой урожай с одного акра более чем компенсирует фермеру издержки использования косвенной технологии.

Чтобы увеличить количество средств производства при полной занятости, текущее производство потребительских товаров должно уменьшиться. Движение вдоль прямой производственных возможностей в сторону увеличения количества средств производства происходит за счет текущего потребления.

Нет, экономика может использовать ранее не использованные ресурсы для производства большего количества средств производства, не жертвуя потребительскими товарами. Она может двигаться из точки внутри прямой в сторону точки на прямой, получая таким образом больше средств производства.

4-8. а. Технология 2, потому что она позволяет получить продукцию с наименьшими издержками (34 дол. по сравнению с 35 дол. в двух других случаях). Экономическая прибыль будет составлять 6 дол. (40 дол. — 34 дол.), что приведет к расширению отрасли. Отрасль расширяется до тех пор, пока цены в результате конкуренции не опустятся до уровня, когда совокупные поступления равны 34 дол. (совокупным издержкам).

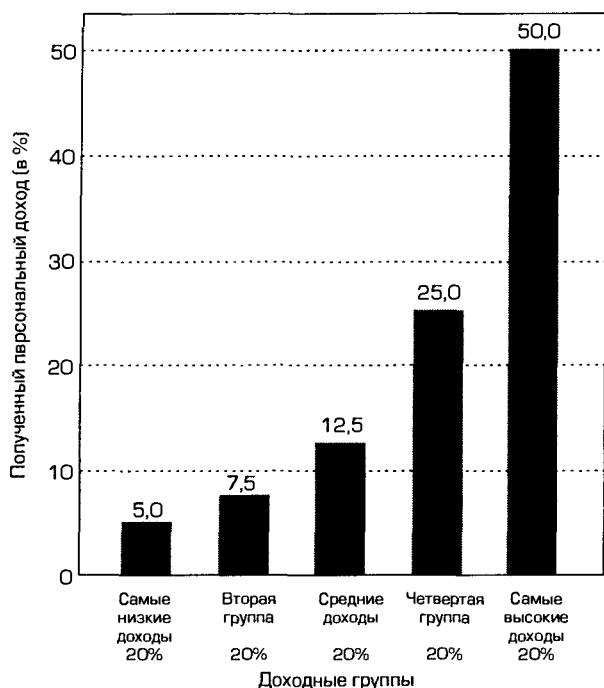
б. Применять технологию 4, потому что при ней издержки минимальны и равны 32 дол.

в. Применять технологию 1, потому что при ней издержки минимальны и равны 27,50 дол.

г. Увеличение редкости ресурса вызывает рост цен. Фирмы, игнорирующие высокие цены, станут производителями с большими издержками и будут вытеснены из бизнеса фирмами, переключившимися на менее дорогие исходные материалы. Рыночная система приводит к тому, что производители ограничивают использование очень редких ресурсов. Вопрос 8в подтверждает это, так как технология 1 была принята потому, что труд стал менее дорогим. Комбинация с наименьшими издержками — это не обязательно такая, которая использует наименьшие количества исходных материалов. Существенны относительные цены исходных материалов.

Глава 5

5-2. Распределение дохода весьма неравномерно: 20% жителей с максимальным доходом получают в 10 раз больший доход, чем 20% жителей с минимальным доходом.



5-4. Частное владение (индивидуальное частное предприятие), партнерство (товарищество) и корпорация.

Преимущества частного предприятия: легкость открытия и предоставление максимальной свободы владельцу делать то, что он считает нужным. Недостатки: ограниченные финансовые ресурсы; владелец должен быть мастером на все руки; неограниченная ответственность.

Преимущества партнерства: легко организовать; большая специализация в управлении; большие финансовые ресурсы. Недостатки: финансовые ресурсы по-прежнему ограничены; неограниченная ответственность; возможность несогласия между партнерами; недолговечность.

Преимущества корпорации: может получить большое количество денег путем выпуска акций или облигаций; ограниченная ответственность; продолжительность существования.

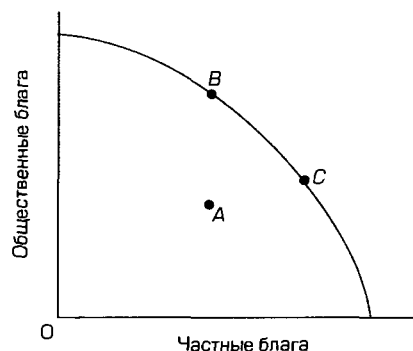
Недостатки корпорации: волокита и расходы при регистрации; возможность злоупотребления средствами держателей акций и облигаций; двойное налогообложение прибыли; разделение владения и управления.

Доминирующая роль корпораций вытекает из перечисленных преимуществ, особенно ограниченной ответственности и повышенной способности привлекать денежные средства.

5-9. Общественные блага: а) неделимы — они производятся такими крупными единицами, что не могут быть проданы индивидам; б) к ним неприменим принцип исключения; после того как товары произведены, никто, включая неплательщиков, не

может быть исключен при получении выгоды от товара. Проблема неплательщика объясняет значение принципа исключения. Государство должно предоставлять общественные блага, такие, как судебная система, национальная оборона, полицейская защита и прогноз погоды, так как люди могут получить эти выгоды, ничего не платя. Государство должно взимать налоги, чтобы из полученных денег оплачивать общественные блага.

5-10. При нахождении на кривой единственный способ получить больше общественных благ — это сократить производство частных благ (с *C* до *B*).



Если действовать в точке внутри кривой, можно увеличить производство общественных благ, не жертвуя частными благами (из *A* до *B*).

5-15. Совокупный налог равен 13 тыс. дол.; предельная ставка налога — 40%; средняя ставка налога — 26%. Это прогрессивный налог; средняя ставка налога повышается с увеличением дохода.

Глава 6

6-3. Экспорт увеличивает внутреннее производство и поступления внутренних экспортирующих фирм. Поскольку эти фирмы используют больше ресурсов, доходы домохозяйств растут. При этом домохозяйства используют часть своего возросшего дохода, чтобы покупать больше импортных товаров.

Экспорт США в 1993 г. составлял 457 млрд дол. (поток 13), а импорт — 590 млрд дол. (поток 16).

Поток 14 должен быть равен потоку 13. Поток 15 должен быть равен потоку 16.

6-4. а. Поскольку сравнительные издержки на радиоприемники меньше ($1R = 1C$) в Южной Корее, чем в США ($1R = 1C$), то Южной Корее следует производить радиоприемники, а США — химикаты.

б. Если они специализируются, то США могут производить 20 т химикатов, а Южная Корея может производить 30 тыс. радиоприемников. До специализации Южная Корея

производила вариант *B*, а США — вариант *U*, что в сумме давало 28 000 радиоприемников (24 000 + 4000) и 18 т химикатов (6 + 12). Выигрыш составляет 2000 радиоприемников и 2 т химикатов.

в. Пределы условий обмена определяются сравнительными издержками в каждой стране до обмена: $1R = 1C$ в Южной Корее и $1R = 1C$ в США. Для того чтобы произошел обмен, условия обмена должны быть между этими двумя соотношениями.

Если условия обмена составляют $1R = 1\frac{1}{2}C$, то у Южной Кореи будет 26 000 радиоприемников (30 000 — 4000) и 6 т химикатов. США будут иметь 4000 радиоприемников и 14 т химикатов (20 — 6). Выигрыш Южной Кореи составляет 2000 радиоприемников, США — 2 т химикатов.

г. Да, мир получит больше продукции при фиксированном количестве использованных ресурсов.

6-6. Первая часть этого утверждения неверна. Американский экспорт создает внутреннее предложение иностранных валют, а не внутренний спрос на них. Вторая часть утверждения верна. Иностранный спрос на доллары (от американского экспорта) создает предложение иностранной валюты для американцев.

• Уменьшение доходов американцев или уменьшение предпочтений, отдаваемых иностранным товарам, сократят американский импорт, уменьшая спрос на иностранные валюты. Курс этих валют понизится (курс доллара повысится). Повышение курса доллара означает, что американский экспорт уменьшится, а импорт увеличится.

6-10. ГАТТ — это Генеральное соглашение о тарифах и торговле. Его положения относятся к более чем 120 странам и касаются людей во всем мире. Уругвайский раунд переговоров привел к соглашению о сокращении тарифов, либерализации торговли услугами, снижению субсидий сельскому хозяйству, защите интеллектуальной собственности, сокращению квот на импорт и созданию Всемирной торговой организации.

ЕС и НАФТА — это блоки свободной торговли. ГАТТ сокращает тарифы и либерализует торговлю почти для всех стран, а не только для входящих в эти блоки. Влияние ЕС и создание НАФТА побудили страны к достижению нового соглашения в рамках ГАТТ. Ни одна страна не хотела лишиться преимуществ при образовании торговых блоков.

Глава 7

7-2. Потому что цена в долларах конечной продукции включает в себя цену в долларах промежуточ-

ной продукции. Если бы учитывалась промежуточная продукция, тогда мог бы произойти двойной (тройной, четверной) учет. Цена стали, используемой в автомобилях, включена в цену автомобиля (конечного продукта).

Валовой национальный продукт (ВНП) — это цена в долларах конечных продуктов и услуг, произведенных американцами в пределах США и за границей. ВВП — это стоимость конечных продуктов и услуг, произведенных американцами и другими в пределах географических границ США.

ЧВП — это ВВП с учетом амортизации — физический капитал, использованный при производстве продукции в данном году.

7-5. Когда валовые инвестиции превышают амортизацию, чистые инвестиции положительны, и говорят, что экономика расширяется; она заканчивает год с большим количеством физического капитала. Когда валовые инвестиции равны амортизации, чистые инвестиции равны нулю, и говорят, что экономика статична; она заканчивает год с тем же количеством физического капитала. Когда амортизация больше, чем валовые инвестиции, чистые инвестиции отрицательны, и говорят о спаде экономики; она заканчивает год с меньшим количеством физического капитала. Когда амортизация больше, чем валовые инвестиции, чистые инвестиции отрицательны, и говорят о спаде экономики; она заканчивает год с меньшим количеством физического капитала.

Первое утверждение неверно. То, что чистые инвестиции составляли в 1933 г. минус 6 млрд дол., не означает, что экономика в этом году не произвела нового капитала. Это просто означает, что амортизация превышала валовые инвестиции на 6 млрд дол. Хотя валовые инвестиции были положительными, экономика закончила год, имея на 6 млрд дол. меньше капитала.

Второе утверждение верно. Если во всей экономике за весь год только одна лопата ценой в 20 дол. была куплена строительной фирмой, а никакого другого физического капитала не покупалось, то валовое инвестирование составляет 20 дол. Это верно, хотя чистые инвестиции будут большой отрицательной величиной и равняются всей амортизации за вычетом 20-долларовой лопаты. Если бы не была куплена и лопата за 20 дол., тогда валовые инвестиции были бы равны нулю. Но валовые инвестиции никогда не могут быть меньше нуля.

7-7. а. ВВП = 388 дол., ЧВП = 361 дол. б. НД = 339 дол. в. ЛД = 291 дол. г. РД = 265 дол.

7-10. В этом гипотетическом случае индекс цен ВВП 1974 г. составлял 0,65 (39 дол./60 дол.). Между 1974 и 1987 г. уровень цен вырос на 53,85% [$((60 \text{ дол.} - 39 \text{ дол.})/39 \text{ дол.}) \times 100$].

7-11. Значения реального ВВП сверху вниз: 1930,5 дол. (инфляция); 2339,4 дол. (инфляция); 2687,4 дол. (инфляция); 3267,8 дол. (инфляция); 3702,7 дол. (инфляция); 4716,4 дол. (дефляция).

Глава 8

8-1. Четыре фазы типичного делового цикла, начиная снизу, следующие: низшая точка спада, подъем (оживление) деловой активности, пик и спад. Продолжительность цикла варьирует от двух-трех до шести-семи лет или даже больше.

Обычно бывает оживление перед Рождеством, за которым следует затишье в январе. Эти нормальные сезонные колебания не следует рассматривать как признак расцвета в первом случае или спада во втором. От десятилетия к десятилетию долгосрочная тенденция в экономике США была возрастающей. Если в течение какого-то периода не наблюдается роста ВВП, это не говорит о том, что все нормально, а скорее, о том, что экономика функционирует ниже возможностей роста производства, определяемых долгосрочной тенденцией.

Поскольку товары длительного пользования долговечны, потребители могут откладывать покупку заменителей. Это происходит тогда, когда люди обеспокоены спадом и их волнует, получат ли они деньги в следующем месяце. А фирмы вскоре перестают производить то, что люди не покупают. Поэтому во время спада отрасли, производящие товары длительного пользования, страдают от значительного снижения уровня производства.

В противоположность этому, потребители не могут откладывать надолго покупку недолговечных товаров, таких, как еда, и поэтому спад сокращает их производство не намного.

8-3. Разрыв в ВВП = 10% $((9 - 5) \times 2,5)$; произведенная продукция = 50 млрд дол. (10% от 500 млрд дол.).

8-5. Рабочая сила = 230 $(500 - (120 + 150))$; уровень безработицы = 10% $((23/23) \times 100)$.

8-7. Темп инфляции в этом году равен 10% $\{[(121 - 110)/110] \times 100\}$.

Если разделить 70 на ежегодный уровень прироста любой переменной (например, скорость роста населения или уровень инфляции), то получится примерное количество лет, за которое значение переменной удвоится.

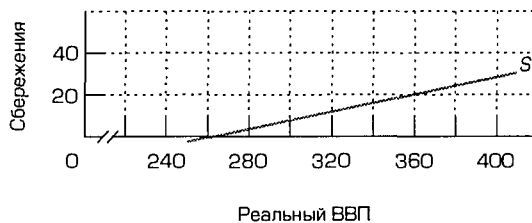
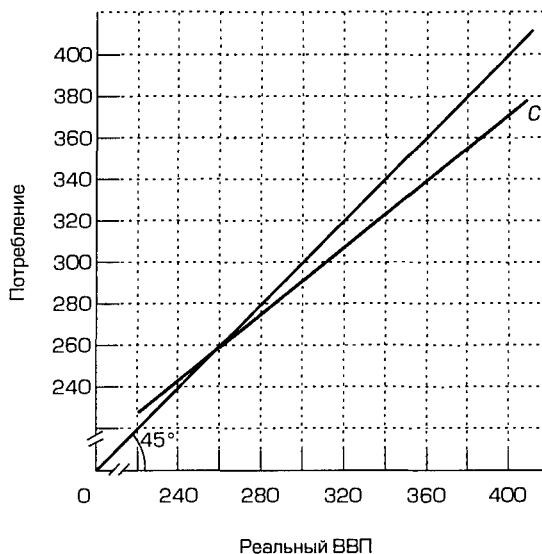
а) 35 лет $(70/2)$; б) 14 лет $(70/5)$; в) 7 лет $(70/10)$.

Глава 9

9-6. Данные для завершения таблицы (сверху вниз). Потребление: 244 дол., 260, 276, 292, 308, 324, 340, 356, 372 дол. ССП: 1,02; 1,00; 0,99; 0,97; 0,96; 0,95; 0,94;

0,94; 0,93. ССС: -0,02; 0,00; 0,01 0,03; 0,04; 0,05; 0,06; 0,06; 0,07. ПСП: 0,80 везде; ПСС: 0,20 везде.

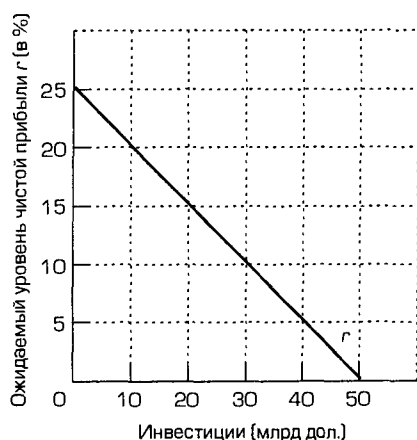
а.



б. Безубыточный доход = 260 дол. Занимая в долг или используя прошлые сбережения.

в. ССП уменьшается, а ССС увеличивается, потому что их графики имеют положительное и отрицательное значение величины пересечения с осью Y (см. приложение к гл. 1). ПСП и ПСС измеряются наклонами кривых потребления и накопления; они отражают изменения в потреблении и сбережении по мере изменения дохода. Если потребление и сбережение представлены прямыми линиями, наклон кривых не меняется при изменении уровня дохода; наклоны прямых и, следовательно, ПСП и ПСС, не зависят от точки пересечения с осью Y.

9-8. Совокупные инвестиции: а) 20 млрд дол.; б) 30 млрд дол.; в) 40 млрд дол. Это кривая зависимости инвестирования от спроса, потому что мы применили правило инвестирования, когда ожидаемый уровень чистой прибыли r равен процентной ставке I .



9-10. Данные о сбережении для заполнения таблицы (сверху вниз): -4 дол., 0, 4, 8, 12, 16, 20, 24, 28 дол.

Равновесный ВВП = 340 млрд дол., определен в точке, где: 1) совокупные расходы равны ВВП (S в 324 млрд дол. + I в 16 млрд дол. = ВВП в 340 млрд дол.); 2) запланированные I = запланированные S (I в 16 млрд дол. = S в 16 млрд дол.). Равновесный уровень занятости = 65 млн человек; ПСП = 0,8; ПСС = 0,2.

9-11. При ВВП в 380 млрд дол. запланированное сбережение равно 24 млрд дол.; запланированные инвестиции - 16 млрд дол. (по условию вопроса). Этот недостаток в 8 млрд дол. запланированных инвестиций вызывает непреднамеренное *увеличение* на 8 млрд дол. оборотных фондов - инвестирование в оборот. Реальные инвестиции составляют 24 млрд дол. (16 млрд запланированных инвестиций плюс 8 млрд незапланированных инвестиций в оборотные фонды), что соответствует 24 млрд дол. сбережений.

При ВВП в 300 млрд дол. запланированные сбережения равны 8 млрд дол.; запланированные инвестиции равны 16 млрд дол. (по условию вопроса). Избыток в 8 млрд дол. запланированных инвестиций вызывает непреднамеренное *снижение* на 8 млрд дол. оборотных фондов - сокращение капиталовложений в оборотные фонды. Реальные инвестиции составляют 8 млрд дол. (16 млрд запланированных инвестиций - 8 млрд незапланированного сокращения капиталовложений в оборотные фонды). Реальное сбережение также составляет 8 млрд дол.

Когда происходит непреднамеренное инвестирование в оборотные фонды, как при ВВП, равном 380 млрд дол., фирмы пересматривают свои производственные планы в сторону уменьшения, и ВВП снижается. Когда происходит непреднамеренное сокращение капиталовложений в оборотные фонды, как при ВВП в 300 млрд дол., фирмы пересматривают свои производственные планы в сторону увеличения и ВВП возрастает. Равновесный ВВП, в данном случае 340 млрд дол., достигается тогда, когда запланированные инвестиции равны запланированному сбережению.

Глава 10

10-2. Простой эффект мультипликатора - это множитель, на который умножается равновесный ВВП, когда изменяется любой из компонентов совокупных расходов. Чем больше ПСП (чем меньше ПСС), тем больше мультипликатор.

ПСС = 0, мультипликатор равен бесконечности; ПСС = 0,4, мультипликатор = 2,5; ПСС = 0,6, мультипликатор = 1,67; ПСС = 1, мультипликатор = 1.

ПСП = 1, мультипликатор равен бесконечности; ПСП = 0,9, мультипликатор = 10; ПСП = 0,67, мультипликатор = 3; ПСП = 0,5, мультипликатор = 2; ПСП = 0, мультипликатор = 1.

Изменение ВВП = 40 млрд дол. (8 млрд $\times$ мультипликатор, равный 5); изменение ВВП = 24 млрд дол. (8 млрд $\times$ мультипликатор, равный 3). Простой мультипликатор учитывает только утечку накоплений. Сложный мультипликатор учитывает также утечку налогов и импорта, что делает сложный мультипликатор меньшим, чем простой.

10-5. а. Равновесный ВВП для закрытой экономики = 400 млрд дол.

б. Данные по чистому экспорту для столбца (5) (сверху вниз): -10 млрд дол. в каждой клетке; данные по совокупным расходам для столбца (6) (сверху вниз): 230 дол., 270, 310, 350, 390, 430, 470, 510 дол. Равновесный ВВП для открытой экономики - 350 млрд дол., что на 50 млрд меньше, чем равновесный ВВП в 400 млрд дол. при закрытой экономике. Чистый экспорт в 10 млрд дол. сокращает равновесный ВВП на 50 млрд дол. (400 млрд - 350 млрд), потому что мультипликатор равен 5. Поскольку каждое повышение ВВП на 50 млрд дол. вызывает увеличение совокупных расходов на 40 млрд дол., ПСП = 0,8, мультипликатор = 5.

в. Чистый экспорт упал бы на 10 млрд дол., а ВВП уменьшился бы на 50 млрд дол. (10 млрд $\times$ мультипликатор, равный 5). Чистый экспорт увеличился бы на 10 млрд дол., а ВВП увеличился бы на 50 млрд дол. (10 млрд $\times$ мультипликатор, равный 5). При постоянном экспорте увеличение импорта уменьшает ВВП; снижение импорта увеличивает ВВП.

г. Равно 5.

10-8. Добавление 20 млрд дол. государственных расходов и 20 млрд дол. персональных налогов увеличивает равновесный ВВП с 350 до 370 млрд дол. Увеличение G на 20 млрд дол. увеличивает равновесную величину на 100 млрд дол. (20 млрд $\times$ мультипликатор, равный 5); увеличение T на 20 млрд дол. сокращает потребление на 20 млрд дол. (20 млрд $\times$ ПСП, равный 0,8). Это уменьшение на 16 млрд дол. в свою очередь сокращает равновесный ВВП на 80 млрд дол. (16 млрд $\times$ мультипликатор, равный 5). Чистое изменение от добавления правительственных расходов составляет 20 млрд дол. (100 млрд - 80 млрд).

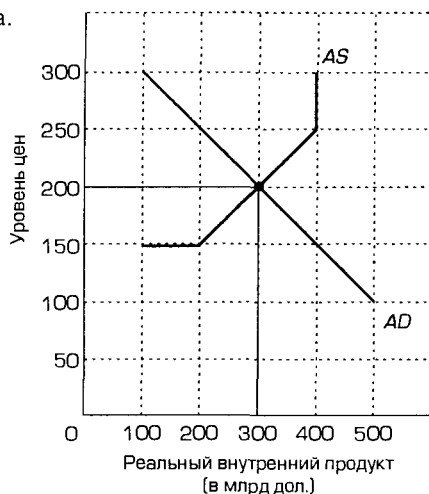
10-10. а. Рecessионный разрыв. Равновесный ВВП составляет 600 млрд дол., а ВВП при полной занятости — 700 млрд дол. Занятость будет на 20 млн меньше по отношению к полной занятости. Совокупные расходы должны будут вырасти на 20 млрд дол. на каждом уровне ВВП, чтобы убрать recessионный разрыв.

б) Инфляционный разрыв. Совокупные расходы избыточны, что вызывает подстегиваемую спросом инфляцию. Совокупным расходам надо снизиться на 20 млрд дол. на каждом уровне ВВП, чтобы ликвидировать инфляционный разрыв.

в) ПСП = 0,8 (40 млрд/50 млрд). ПСС = 0,2 (1 - 0,8). Мультипликатор = 5 (1/0,2).

Глава 11

11-4. а.



Равновесный уровень цен = 200. Равновесное реальное производство = 300 млрд дол. Нет, абсолютный уровень ВВП при полной занятости составляет 400 млрд дол., там где кривая AS становится вертикальной.

б. При уровне цен 150 реальный предлагаемый ВВП составляет максимум 200 млрд дол., меньше, чем реальный требуемый ВВП в 400 млрд дол. Недостаток реального ВВП будет приводить к повышению уровня цен. При уровне цен 250 реальный предлагаемый ВВП составляет 400 млрд дол., что больше, чем спрос на реальный ВВП в 200 млрд дол. Избыток реального производства будет снижать уровень цен. Равновесие происходит при уровне цен, при котором кривые AS и AD пересекаются.

в. Увеличение потребительских, инвестиционных, государственных или чистых экспортных расходов сдвигает кривую AD вправо. Новый равновесный уровень цен = 250. Новый рав-

новесный ВВП = 400 млрд дол. Промежуточный отрезок.

11-5. а. Уровень производительности = 2,67. б. Издержки производства на единицу продукции = 0,75 дол. в. Новые издержки производства на единицу продукции = 1,13 дол. Кривая AS сдвинулась бы влево. Уровень цен поднялся бы, а реальное производство уменьшилось. г. Новые издержки производства на единицу продукции равны 0,375 дол. ((2 дол. × 150)/800). Кривая AS сдвигается вправо. Уровень цен снижается, а реальное производство увеличивается.

11-7. а) Кривая AD влево; б) кривая AD вправо; в) кривая AS влево; г) кривая AD вправо; д) кривая AD влево; е) кривая AS вправо; ж) кривая AS вправо; з) кривая AD вправо; и) кривая AS вправо; к) кривая AS влево; л) кривая AD вправо; м) кривая AS влево; н) кривая AD влево; о) кривая AS вправо.

11-9. а) Уровень цен растет, а реальное производство не меняется; б) уровень цен снижается, реальное производство увеличивается; в) уровень цен не меняется, но реальное производство растет; г) уровень цен не меняется, но реальное производство уменьшается; д) уровень цен увеличивается, изменение реального производства не определено; е) уровень цен не меняется, реальное производство снижается.

Глава 12

12-2. Увеличение государственных расходов = 5 млрд дол. Уменьшение налогов = 6,25 млрд дол. (Начальные новые расходы на потребление увеличились бы на 5 млрд дол., потому что ПСП равны 0,8.) Так как часть сокращения налогов (1,25 млрд дол.) откладывается в виде сбережений, а не расходуются. Мультипликатор применяется только к части снижения налогов, которая способствует потреблению. Комбинация: увеличение государственных расходов на 1 млрд дол. и снижение налогов на 5 млрд дол.

12-3. Сократить государственные расходы, увеличить налоги, либо и то, и другое. См. рис. 12-2. Если уровень цен гибок по отношению к снижению, он упадет. В реальном мире целью является сокращение инфляции: надо не дать ценам возрасти слишком быстро, а не снизить уровень цен. «Консервативный» экономист может высказываться за сокращение государственных расходов, так как это сократило бы само правительство. «Либеральный» экономист может высказываться в пользу увеличения налогов, так как это сохранило бы программы государственных расходов.

12-7. Бюджет при полной занятости указывает, что дефицит или излишек федерального бюджета возник бы, если бы экономика в течение года достигла полной занятости. Этот бюджет является полезной мерой фискальной политики. Если бюджет при полной занятости смещается в сторону дефицита, фискальная политика расширяющая. Если бюджет смещается в сторону излишка, фискальная политика сокращающая. Реальный

бюджет просто сравнивает G и T за год и является надежным индикатором фискальной политики государства. Он не учитывает недостаток налоговых поступлений, возникающих в связи с производством при неполной занятости. Структурный дефицит, или дефицит бюджета при полной занятости, — это разница между G и T при полной занятости в экономике. Циклический дефицит — это разница между G и T , вызванная тем, что налоговые поступления ниже тех, которые были бы при полной занятости.

При ВВП структурный дефицит — это ab , а циклический дефицит равен нулю. Государству следует увеличить T или сократить G , чтобы уничтожить этот дефицит, но оно может захотеть сделать это в течение нескольких лет, чтобы не привести экономику к спаду.

12-9. Требуется время, чтобы установить в каком направлении движется экономика (запаздывание узнавания), оформить законодательно фискальную политику (административное запаздывание) и добиться, чтобы политика оказала полное действие на экономику (оперативное запаздывание). Тем временем другие факторы могут измениться, делая данную фискальную политику неподходящей. Тем не менее дискреционная фискальная политика — это ценный инструмент для предотвращения резкого спада или вызванной спросом инфляции.

Понятие «политический деловой цикл» отражает то, что политики больше заинтересованы в переизбрании, чем в стабилизации экономики. Перед выборами они говорят об уменьшении налогов и увеличении расходов, хотя это может способствовать инфляции. После выборов они стремятся ограничить инфляцию. Экономика замедляется, а безработица увеличивается. В этом смысле политический процесс создает экономическую нестабильность.

Эффект вытеснения — это сокращение инвестиционных расходов, вызванное увеличением процентных ставок в связи с увеличением государственных расходов, финансируемых путем взятия в долг. Увеличение G было предназначено для увеличения AD , но возникшее в результате увеличение процентных ставок может уменьшить I , тем самым снижая влияние расширяющей фискальной политики.

Влияние чистого экспорта также связано с повышением процентных ставок, сопровождающим фискальную политику. Более высокие процентные ставки делают американские ценные бумаги более привлекательными для иностранных покупателей. Приток иностранной валюты для покупки долларов, необходимых для приобретения ценных бумаг, повышает международную ценность доллара, что делает импорт менее дорогим для американцев, а американский экспорт — более дорогим для людей за границей. Американский чистый экспорт уменьшается и так же как эффект вытеснения, уменьшает расширяющую фискальную политику.

Нам кажется маловероятным, что люди отвечают на дефицит государственного бюджета, сокращая потребление и увеличивая накопление, предвидя бу-

дущее увеличение налогов, связанное с текущим дефицитом бюджета.

Глава 13

13-5. $M1$ = Деньги (в обороте) + Чековые депозиты. Наиболее крупный компонент $M1$ — чековые депозиты. Если бы номинальная стоимость монеты не была больше, чем ее собственная стоимость (как металла), люди вывели бы монеты из обращения и продавали бы их как металл. $M2$ = $M1$ + Бесчековые сберегательные счета + Депозитные счета денежного рынка + Мелкие срочные депозиты + Взаимные фонды денежного рынка. $M3$ = $M2$ + Крупные срочные депозиты (в 100 тыс. дол. и больше). «Почти деньги» включают в себя компоненты $M2$ и $M3$, не включенные в $M1$, и другие менее ликвидные активы, такие, как сберегательные облигации и казначейские билеты.

«Почти деньги» представляют собой богатство; чем больше люди имеют богатства, тем с большей вероятностью они будут тратить текущий доход. Кроме того, тот факт, что «почти деньги» ликвидны, увеличивает потенциальную экономическую нестабильность. Люди могут превратить свои «почти деньги» в наличные и потратить их, когда власти попытаются обуздать инфляцию, ограничивая предложение денег. Наконец, «почти деньги» могут осложнять монетарную политику, потому что $M1$, $M2$ и $M3$ не всегда меняются в одном и том же направлении.

Аргумент в пользу включения бесчековых сберегательных счетов в определение денег состоит в том, что сберегательные счета можно быстро перевести в чековые депозиты или взять в виде наличных и истратить.

13-7. В первом случае стоимость доллара (год 2 по отношению к году 1) составляет 0,80 дол. ($1/1,25$); во втором случае 2 дол. ($1/0,50$). Обобщение: уровень цен и стоимость доллара обратно пропорциональны.

13-8. а. Уровень номинального ВВП. Чем выше этот уровень, тем больше количество денег, необходимое для ведения деловых операций. б. Процентная ставка. Чем выше процентная ставка, тем меньше спрос на деньги как активы.

На графике, где по вертикали отложена процентная ставка, а по горизонтали — величина спроса на деньги, две кривые спроса на деньги можно просуммировать в горизонтальном направлении, чтобы получить совокупный спрос на деньги. Совокупный спрос показывает количество денег, на которые есть спрос при каждой процентной ставке. Равновесная процентная ставка определяется пересечением кривой совокупного спроса на деньги и кривой предложения денег.

а. Расширенное использование кредитных карточек; транзакционный спрос на деньги снижается; совокупный спрос на деньги снижается; процентная ставка падает. б. Укорачивание периодов оплачиваемого труда: транзакционный спрос на деньги падает;

совокупный спрос на деньги падает; процентная ставка снижается. в. Увеличение номинального ВВП: трансакционный спрос на деньги увеличивается; совокупный спрос на деньги увеличивается; процентная ставка повышается.

Глава 14

14-2. Резервы дают федеральному правительству возможность контролировать предложение денег. Увеличение и уменьшение избыточных резервов дает возможность получать такое предложение денег, которое, по мнению федерального правительства, является наилучшим для экономики.

Резервы являются активами коммерческих банков, потому что это принадлежащие им наличные деньги; они представляют собой иск, предъявляемый коммерческими банками Федеральной резервной системе.

Избыточные резервы = Реальные резервы — Требуемые резервы. Коммерческие банки могут безболезненно давать в долг избыточные резервы, увеличивая тем самым предложение денег.

14-4. Банки создают или увеличивают счета чековых депозитов, когда дают ссуды; эти чековые депозиты являются частью предложения денег. Люди выплачивают ссуды, выписывая чеки. Чековые депозиты уменьшаются, что означает уменьшение предложения денег. Деньги «уничтожаются».

14-8. Данные таблицы: столбец (1) активы, сверху вниз: 22 000 дол., 38 000, 42 000 дол.; столбец (2) активы, сверху вниз: 20 000 дол., 38 000, 42 000 дол.; столбец (1) пассивы: 102 000 дол.; столбец (2) пассивы: 100 000 дол.

а) 2000 дол.; б) 2000 дол.; банк дал займы свои избыточные резервы, создав на 2000 дол. новых денег на счетах до востребования; в) см. данные из столбца (2); г) требуемые резервы = 15 000 дол. (15% от 100 000). Избыточные резервы = 7000 дол. (22 000 дол. — 15 000 дол.). Когда банк дает займы свои избыточные резервы, предложение денег увеличивается на 7000 дол.

14-13. а. Требуемые резервы = 50 млрд дол. (25% от 200 млрд дол.). Избыточные резервы = 2 млрд дол. (52 млрд — 50 млрд). Максимальное количество денег, которые банковская система может ссудить = 8 млрд дол. ($\frac{1}{0,25} \times 2$ млрд дол.). Столбец (1) активы, сверху вниз: 52 млрд дол.; 48 млрд; 108 млрд дол. Столбец (1) пассивы : 208 млрд дол. Денежный мультипликатор = 4 ($\frac{1}{0,25}$).

б. Требуемые резервы = 40 млрд дол. (20% от 200 млрд дол.). Избыточные резервы = 12 млрд дол. (52 млрд — 40 млрд дол.). Максимальное количество денег, которое банковская система может ссудить = 60 млрд дол. ($\frac{1}{0,20} \times 12$ млрд дол.). Данные из столбца (1) — активы после

выдачи ссуд, сверху вниз: 52 млрд дол., 48 млрд, 160 млрд дол. Данные столбца (1) — пассивы после выдачи ссуд: 260 млрд дол. Снижение нормы резервного покрытия увеличивает избыточные резервы банковской системы с 2 млрд до 12 млрд дол. и денежный мультипликатор с 4 до 5.

Глава 15

15-2. а. Данные столбца (1), сверху вниз: (коммерческие банки) 34 дол., 60, 60, 150, 4 дол.; (федеральные банки) 60 дол., 4, 34, 3, 27 дол.

б. Данные столбца (2): (коммерческие банки) 30 дол., 60, 60, 147, 3 дол.; (федеральные банки) 62 дол., 3, 35, 3, 27 дол.

в. Данные столбца (3) (сверху вниз): 35 дол., 58, 60, 150, 3 дол.; (федеральные банки) 62 дол., 3, 35, 3, 27 дол.

1. Предложение денег (депозитный вклад) непосредственно меняется только в пункте б, где оно уменьшается на 3 млрд дол.

2. См. балансовые отчеты.

3. Потенциал создания денег банковской системой увеличивается на 5 млрд дол. в пункте а; уменьшается на 12 млрд дол. в пункте б (не на 15 млрд дол., так как продажа обществу облигаций на 3 млрд дол. сократила депозитный вклад на 3 млрд дол., тем самым освобождая 0,6 млрд дол. резервов. 3 млрд дол. — 0,6 млрд дол. = 2,4 млрд дол., что после умножения на денежный мультипликатор, равный 5, дает 12 млрд дол.); и увеличивается на 12 млрд дол. в пункте в.

15-3. а. Повысить норму резервного покрытия. Это увеличило бы количество требуемых резервов. Если бы коммерческие банки полностью выдали ссуды, им пришлось бы потребовать возвращения ссуд. Предложение денег уменьшилось бы, процентные ставки поднялись бы, а совокупный спрос снизился бы.

б. Увеличить учетную ставку. Это снизило бы размер ссуд, получаемых коммерческими банками от федерального банка. Реальные резервы коммерческих банков снизились бы, так же как избыточные резервы и предоставление ссуд. Предложение денег снизилось бы, процентные ставки повысились и совокупный спрос уменьшился бы.

в. Продать государственные ценные бумаги на открытом рынке. Покупатели облигаций выпишут чеки федеральному банку со своих депозитных вкладов. Когда эти чеки будут оплачены, резервы перетекут из банковской системы в федеральный банк. Сокращение резервов снизит предложение денег, что повысит процентные ставки и уменьшит совокупный спрос.

15-4. Основная цель монетарной политики — помочь экономике в достижении неинфляционного уровня совокупного выпуска при полной занятости. Изменения предложения денег влияют на величину процентных ставок, что, в свою очередь, влияет на инвестиционные расходы и совокупный спрос.

а. Крутая кривая спроса на деньги делает монетарную политику более эффективной, так как большой наклон кривой означает, что лишь небольшие изменения предложения денег будут необходимы для получения больших изменений процентных ставок. Относительно пологой кривая «инвестирование — спрос» означает, что небольшие изменения процентных ставок будут достаточны для резкого изменения объема инвестиций. б. Высокое значение ПСП (низкое значение ПСС) дает большой мультипликатор доходов; это означает, что относительно небольшое первоначальное изменение расходов приведет к более заметному изменению ВВП.

Увеличение ВВП, связанное с политикой дешевых денег, увеличит транзакционный спрос на деньги, частично уравновешивая снижение процентных ставок, связанное с начальным увеличением предложения денег. Инвестиционные расходы, совокупный спрос и ВВП поднимутся не так сильно.

15-7. Процентная ставка по федеральным фондам — это процентная ставка, взимаемая банками друг с друга за однодневные ссуды, необходимые для соблюдения резервных норм. Базовая процентная ставка (прайм-рейт) — это процентная ставка, взимаемая банками с наиболее кредитоспособных клиентов. Чем жестче монетарная политика, тем меньше избыточных резервов в банковской системе и тем выше ставка по федеральным фондам.

Федеральная резервная система хотела бы сократить избыточные резервы, замедляя прирост предложения денег. Это замедлило бы увеличение совокупного спроса (AD) и предотвратило бы возникновение инфляции. Базовая процентная ставка поднялась бы.

15-8. Намерение политики «дорогих» денег можно представить как смещение влево кривой AD и понижение уровня цен (или в реальном мире снижение уровня инфляции). В открытой экономике повышение процентной ставки, связанное с политикой дорогих денег, побудит людей за границей покупать американские ценные бумаги. Поскольку для покупки ценных бумаг им понадобятся американские доллары, международный спрос на доллары увеличится, что вызовет повышение курса доллара. Чистый экспорт уменьшится, что сдвинет кривую AD влево более сильно, чем в закрытой экономике.

Глава 16

16-1. а. Классические экономисты считают, что кривая AS строго вертикальна. Когда цены падают, реальные прибыли не снижаются, потому что заработная плата уменьшается в той же

пропорции. При постоянных реальных прибылях у фирм нет причины изменять объем производимой продукции. Кейнсианцы считают, что кривая AS идет горизонтально при производстве, меньшем, чем производство при полной занятости. Снижение совокупного спроса в этом интервале не меняет уровень цен, потому что предполагается, что заработная плата и цены не могут уменьшаться.

б. Классические экономисты считают кривую AD стабильной, пока власти удерживают предложение денег на постоянном уровне. Поэтому инфляция и дефляция маловероятны. Кейнсианцы считают кривую AD нестабильной даже при постоянном предложении денег, так как инвестиционные расходы меняются. Уменьшение AD может вызвать спад; быстрое увеличение AD может повлечь за собой вызванную спросом инфляцию.

Ни одна из моделей в этой простейшей форме не является реалистичной. Уровень цен и заработная плата не могут быть полностью гибкими в смысле снижения, как предполагает классическая вертикальная кривая AS ; они также не являются абсолютно неспособными к понижению, как предполагается в кейнсианской модели с горизонтальной AS . Более реалистичный взгляд на экономику включает кривую AS , имеющую горизонтальный, промежуточный и вертикальный участки.

Кейнсианский взгляд на AD кажется более реалистичным, чем монетаристская точка зрения. Похоже, что совокупный спрос нестабилен и иногда приводит к спаду, а иногда — к вызванной спросом инфляции.

16-5. а. Кейнсианский механизм: изменения монетарной политики, резервов коммерческого банка, предложения денег, процентной ставки, инвестирования, совокупного спроса, номинального ВВП (PQ).

б. Монетаристский механизм: изменения монетарной политики, резервов коммерческого банка, предложения денег, совокупного спроса, номинального ВВП (PQ).

Из-за более длинной и ненадежной цепи в передаточном механизме, кейнсианцы считают монетаристскую политику менее надежной, чем фискальную политику для достижения неинфляционного ВВП при полной занятости. Монетаристы полагают, что существует надежная связь между предложением денег и номинальным ВВП. Поэтому для федерального правительства предпочтительна монетаристская политика, сводящаяся к правилу: увеличивать предложение денег на 3–5% ежегодно.

16-12. Обратитесь к рис. 16-5а (кейнсианство), 16-5б (монетаризм) и рис. 16-6 (разумные ожидания). Политика стабилизации — в данном случае увеличение AD — высокоэффективна в кейнсианской модели; высокоинфляционна — в монетаристской модели и абсолютно неэффективна в модели разумных ожиданий.

В модели ТРО не существует отклонений от производства при полной занятости — все изменения AD предсказываются заранее. В строгой классической модели существуют временные отклонения от полной занятости на период, пока происходят процессы рыночных приспособлений.

16-13. Пункты б, в, г, д.

Глава 17

17-1. Чтобы получить кривую Филлипса из модели $AD-AS$, мы принимаем, что кривая AS имеет три участка: горизонтальный (или почти горизонтальный), поднимающийся вверх и вертикальный. Когда экономика передвигается от горизонтального участка к наклонному, имеется компромисс между большим объемом продукта (или занятости) и уровнем цен. Экономика может иметь больший объем продукта и большую занятость, только если она согласна принять более высокий уровень цен.

В 70-х годах наблюдались последовательные кризисы предложения, которые дестабилизировали кривую Филлипса и вызвали сомнения в реальности ее существования. Они включали: увеличение в четыре раза мировых цен на нефть; снижение сельскохозяйственного производства; уменьшение стоимости доллара; отмену контроля за ценами и заработной платой и уменьшение роста производительности. Все эти факторы сдвигали кривую AS влево, вызывая стагфляцию — увеличивая безработицу и инфляцию.

17-2. Проверьте ваш ответ по рис. 17-5 и его описанию.

17-7. Проверьте ваш ответ по рис. 17-7а и 17-7б и его описанию.

17-8. Основные показатели выбираются произвольно; контроль имеет силу закона. Контроль: 1) вызывает нехватку товаров, что приводит к возникновению «черного» рынка; 2) приводит к снижению качества продукции, чтобы обойти контроль; 3) приводит к неэффективному распределению редких ресурсов общества.

Те немногие экономисты, которые высказываются в пользу контроля, считают его полезным для прекращения инфляционных ожиданий, которые часто способствуют быстрой инфляции. Надежная программа контроля уровня цен и заработной платы может убедить фирмы и рабочую силу в том, что высокие цены и заработная плата неоправданны, поскольку «инфляция под контролем». Контроль за ценами и заработной платой сдержал или, по крайней мере, задержал инфляцию во время второй мировой войны. Но основные показатели и контроль, действующие позже, были весьма неэффективными.

17-10. Основные принципы экономистов, стоящих на стороне предложения, таковы: 1) система налоговых льгот отрицательно влияет на побуждения к работе, инвестированию, нововведениям и предприниматель-

скому риску; 2) снижение налогов может происходить без уменьшения налоговых поступлений; 3) налоги с фирм типа налога на заработную плату приводят к большим издержкам, снижению занятости и снижению ВВП; 4) государственное регулирование бизнеса является избыточным.

По мнению экономистов, стоящих на стороне предложения, основная причина стагфляции — смещения кривой AS влево — это рост издержек и снижение производительности. Высокие налоги и избыточное регулирование ослабляют экономические стимулы и уменьшают производительность. Кривая AS сдвигается влево, вызывая стагфляцию.

Обратитесь к рис. 17-8. Сторонники урезывания налогов утверждают, что экономика на графике находится где-то над точкой m (где налоговые поступления максимальны). Снижая налоговые ставки с n до m , правительство увеличило бы налоговые поступления. Это увеличение произошло бы из-за того, что более низкие налоговые ставки увеличили бы стимулы для производства продукции и получения дохода. Например, предположим, что ВВП составлял первоначально 100 млрд дол. При средней ставке налога 30%, налоговые поступления составляли бы 30 млрд дол. (30% от 100 млрд дол.). Теперь предположим, что государство снизит ставку налога до 20% и в результате ВВП увеличится до 200 млрд дол. Новые налоговые поступления увеличатся до 40 млрд дол. (20% от 200 млрд дол.). Совокупное предложение увеличится, одновременно уменьшая безработицу и снижая цены. Короче говоря, стагфляция устраняется.

Глава 18

18-1. а. При сбалансированном ежегодном бюджете нет практически никакой возможности использовать фискальную политику в качестве инструмента стабилизации. При экономическом спаде налоговые поступления снижаются. Чтобы удержать сбалансированный бюджет, фискальная политика может потребовать сокращения государственных расходов или увеличения ставок налогов, что снижает расходы и усиливает спад. Если экономика процветает и налоговые поступления увеличиваются, то, чтобы удержать сбалансированный бюджет, фискальная политика должна будет увеличить государственные расходы или снизить налоги, тем самым увеличивая и без того избыточный спрос и усиливая инфляционное давление. Ежегодно сбалансированный бюджет усиливает циклические спады и подъемы.

б. Циклически сбалансированный бюджет будет противостоять циклическим изменениям, как и должен, так как он будет усиливать спрос путем снижения налогов и увеличения государственных расходов во время спада и ограничивать спрос путем повышения налогов и

уменьшения государственных расходов во время инфляционного бума. Однако поскольку подъемы и спады не всегда бывают равной интенсивности и длительности, бюджетные излишки во время подъема не всегда автоматически совпадают с дефицитом бюджета во время спада. Требование сбалансированности бюджета в течение цикла может сделать необходимым несоответствующие изменения ставок налогов или уровня государственных расходов.

в. Функциональное финансирование не обращает внимания на баланс дефицита или излишков, как ежегодный, так и в течение цикла. Наиболее важным считается поддержание неинфляционного уровня расходов при полной занятости. В расчет принимается сбалансированность экономики, а не бюджета.

18-3. Два способа измерения государственного долга: 1) измерить его абсолютную величину; 2) измерить его величину как долю от ВВП.

Внутренний долг — это долг, при котором держатели облигаций живут в стране, имеющей долг; внешний долг — это долг, при котором держатели облигаций являются гражданами других стран. Выплачивание внутреннего долга включало бы повышение налогов или снижение других государственных расходов и использование полученных денег для выкупа государственных бумаг. Это создало бы проблему распределения доходов, потому что держатели государственных облигаций, как правило, имеют более высокие доходы, чем средние налогоплательщики. Но выплачивание внутреннего долга не обременяет экономику в целом — деньги, использованные для погашения долга, останутся внутри страны.

При погашении внешнего долга люди за границей будут использовать деньги от продажи облигаций для покупки товаров у страны, выплачивающей свой внешний долг. Стране придется послать часть своей продукции за границу для потребления другими гражданами (и никаких импортируемых товаров взамен).

Рефинансирование государственного долга просто означает перераспределение долга — продажу «новых» облигаций для погашения «старых».

18-7. Экономисты не считают большой государственный долг ношей для будущих поколений. Будущие поколения наследуют не только государственный долг, но также и облигации, составляющие этот долг. Они также наследуют государственные средства производства, часть которых финансировалась за счет этого долга.

Есть только один случай, когда долг станет ношей для будущих поколений. В отличие от финансирования налогов, финансирование долга может поднимать процентные ставки, так как государство должно конкурировать с частными фирмами за капитал на рынке облигаций. Более высокие процентные ставки

вытеснят долю частных инвестиций, что приведет к меньшим запасам средств производства в будущем и тем самым к менее производительной экономике, которая достанется в наследство будущим поколениям.

18-8. Причинно-следственная цепочка: государство, занимающее деньги для финансирования долга, конкурирует с частными ссудами, что приводит к повышению процентных ставок; более высокие процентные ставки вызывают приток иностранных денег для покупки американских облигаций с более высокой доходностью; чтобы купить облигации, иностранные финансисты должны сначала купить доллары; спрос на доллары повышается и повышается цена доллара; американский экспорт снижается, а импорт увеличивается; возникает американский торговый дефицит.

Американцы часто за большой торговый дефицит США ругают другие страны, особенно Японию. Но, как было показано ранее, значительная часть американского большого торгового дефицита может быть результатом постоянного крупного дефицита бюджета в течение десятилетия или больше.

Этой точке зрения противоречит неочевидная теория эквивалентности Рикардо. Предполагается, люди ожидают, что государственные расходы, связанные с финансированием долга, приведут к более высоким налогам в будущем. В ответ они сокращают текущее потребление и увеличивают накопление. Поскольку увеличение накопления идеально компенсирует увеличение долга государства, процентная ставка не повышается и вытеснения не происходит. Поскольку процентные ставки не меняются, обменный курс не будет затронут и прервется связь между дефицитом бюджета и торговым дефицитом.

Глава 19

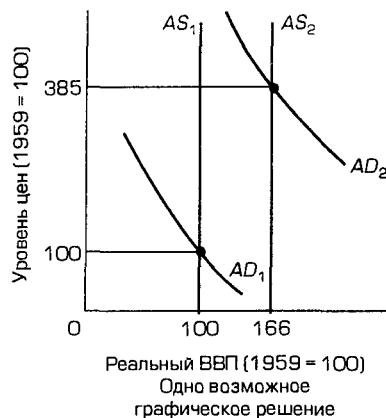
19-2. При объяснении экономического роста надо учитывать четыре фактора предложения, фактор спроса и фактор эффективности. 1. Факторы предложения: количество и качество природных ресурсов, количество и качество человеческих ресурсов, объем средств производства, технология. 2. Фактор спроса: полная занятость. 3. Фактор эффективности: эффективность размещения ресурсов и эффективность производства.

В течение длительного периода времени страна может увеличить свои производственные возможности для экономического роста (сторона предложения). Но совокупный спрос также должен вырасти (сторона спроса), иначе дополнительные производственные возможности будут простаивать. Экономический рост зависит от увеличившейся возможности производить и увеличившегося желания покупать.

Сторона предложения экономического роста иллюстрируется смещением наружу кривой производственных возможностей от AB к CD на рис. 19-1. Сторона спроса экономического роста показана перемещением из точки на кривой AB к оптимальной точке на CD , например от точки a к точке b .

19-3. Скорость роста реального ВВП равна 4% $((431\,200 - 30\,000)/30\,000)$. ВВП на душу населения в год 1 = 300 дол. $(30\,000/100)$. ВВП на душу населения в год 2 = 305,88 дол. $(31\,200/102)$. Скорость роста ВВП на душу населения составляет 1,96% $((305,88 - 300)/300)$.

На графике AD_1 и AS_1 пересекаются для 1959 г. на уровне цен 100 и ВВП 100. Кривые AD_2 и AS_2 для 1993 г. пересекаются при уровне цен 385 (увеличение на 285%) и реальном ВВП 166 (увеличение на 66%).



19-5. Увеличение количества рабочей силы — 32%; рост производительности труда — 68%.

Обратитесь к табл. 19-2. Факторы, увеличивающие производительность, упорядоченные по степени значимости: 1) технический прогресс — получение новых знаний, что приводит к комбинированию ресурсов более продуктивными способами; 2) объем капитала; 3) образование и обучение. С 1940 г. доля рабочей силы со средним образованием удвоилась — возросла с 40 до 80%. Число людей, окончивших колледж, более чем удвоилось — возросло от 10 до 20%; 4) эффект масштаба; 5) улучшение размещения ресурсов. Рабочие перемещались с рабочих мест с низкой производительностью на рабочие места с высокой производительностью. Отчасти это связано с увеличением эффективности, происходящей обычно при крупном производстве, где возможны специализация и применение методов повышения производительности.

19-8. 1. Инвестиции как доля от ВВП были относительно невелики. 2. Быстрый рост количества рабочей силы, вызванный притоком работающих женщин, позволило фирмам увеличить производство без повышения производительности каждого рабочего. 3. Среднее качество рабочей силы снизилось, когда добавилось много неквалифицированных рабочих и замедлилась скорость получения образования. 4. Расходы на исследования и развитие как доля от ВВП упали, что замедлило технический прогресс. 5. Враждебные взаимоотношения между работниками и фирмами замедлили рост производительности труда.

Последствия замедления роста: 1) более медленное повышение уровня жизни; 2) более высокая

инфляция; 3) снижение конкурентоспособности США на международных рынках.

Существует несколько причин для оптимизма относительно будущего роста производительности: 1) уровень роста в последние годы вдвое превышает средний уровень в годы спада; 2) инфляция теперь в большей степени находится под контролем, чем в 70-е годы, а стагфляция и ее влияние на инвестирование не повторились; 3) некоторые налоги с фирм были снижены, а регулирование ослаблено; 4) исследование и развитие как процент от ВВП увеличились; 5) приток рабочей силы, связанный с всплеском рождаемости, закончился, и эти рабочие интегрировались в рабочую среду; 6) трудовые отношения улучшились, сделан большой упор на распределение прибылей и увеличение заработной платы посредством повышения квалификации.

19-12. С помощью технологии мы обнаружили способы превращения когда-то «бесполезных» веществ в продуктивные ресурсы. Примеры: нефть используется для производства бензина; урановая руда применяется в ядерных реакторах для выработки электричества электростанциями; силикон используется для производства микросхем; нефтепродукты входят в состав синтетических волокон; из азота производят удобрения. Технологии будущего, например практическое использование солнечной энергии, может быть смогут превратить в экономические ресурсы некоторые вещества, в настоящее время в производстве не используемые.

Ценовой механизм играет важную роль в направлении технологических исследований и развития. Цены на все более редкие ресурсы повышаются, побуждая к поискам новых технологий для производства продукции с меньшим использованием дорогостоящих ресурсов или с использованием ресурсов, встречающихся в изобилии. Примеры: синтетический каучук заменяет натуральный, пластиковые элементы заменяют металлические.

Сценарии конца света, основанные на фиксированном объеме ресурсов, весьма сомнительны.

Глава 20

20-2. Эластичность, сверху вниз: 3; 1,4; 0,714; 0,333. Наклон не измеряет степень эластичности. Эта кривая спроса имеет постоянный наклон -1 ($-1/1$), но эластичность снижается при движении вдоль кривой. Когда первоначальная цена высока, а первоначальное количество низко, процентное изменение цены на единицу продукции мало, а процентное изменение количества на единицу продукции велико. Процентное изменение количества превышает процентное изменение цены, что делает спрос эластичным. Когда начальная цена низка, а начальное количество высоко, цена на единицу продукции сильно меняется в процентном отношении, а количество в процентном отношении меняется слабо. Изменение количества в процентном отношении меньше, чем изменение цены, что делает спрос неэластичным.

20-4. Данные по совокупным поступлениям, сверху вниз: 5 дол., 8, 9, 5 дол. Когда спрос эластичен, цена и совокупные поступления движутся в противоположных направлениях. Когда спрос неэластичен, цена и совокупные поступления движутся в одном и том же направлении.

20-5. Совокупная выручка увеличится в пунктах в, г, д, е; уменьшится в пунктах а, б; останется такой же в пункте ж.

20-9. Возможность использования заменителей; доля дохода; предмет роскоши или необходимость; время. Эластичен в пунктах а, в, д, ж, з, и; неэластичен в пунктах б, г, е, к.

20-14. Предложение будет полностью неэластичным — вертикальным — при количестве, равном одной единице. Цена 82,5 млн дол. определена в точке пересечения кривой спроса и кривой предложения.

20-16. А и В являются заменителями, С и D — дополнительными товарами.

20-17. Все это нормальные товары — доход и требуемое количество изменяются в одном и том же направлении. Эти коэффициенты показывают, что изменение дохода на 1% увеличит спрос на кинофильмы на 3,4%, услуги зубных врачей — на 1% и одежду — на 0,5%. Отрицательный коэффициент указывает на низкосортный товар — доход и требуемое количество движутся в противоположных направлениях.

Глава 21

21-2. Недостающие данные по совокупной полезности, сверху вниз: 18, 33. Недостающие данные по предельной полезности, сверху вниз: 7, 5, 1.

21-4. а. 4 ед. А; 3 ед. В; 3 ед. С; 0 ед. D. б. Сэкономить 4 дол. в. $\frac{36}{18}$ дол. = $\frac{12}{6}$ дол. = $\frac{8}{4}$ дол. = $\frac{4}{2}$ дол. Предельная полезность на доллар последней единицы каждого товара составляет 2.

21-5. 2 ед. X и 5 ед. Y. Предельная полезность на 1 дол. будет равной при 4 ($\frac{8}{2}$ дол. для X и $\frac{4}{1}$ дол. для Y); будет потрачено 9 дол. дохода. Совокупная полезность равна 48 (10 + 8 для X и 8 + 7 + 6 + 5 + 4 для Y). Когда цена X падает до 1 дол., требуемое количество X увеличивается с 2 до 4. Совокупная полезность теперь равна 58 (10 + 8 + 6 + 4 для X и 8 + 7 + 6 + 5 + 4 для Y).

Таблица спроса: $P = 2$ дол.; $Q = 2$; $P = 1$ дол.; $Q = 4$.

Приложение 21-3. Точка касания помещает потребителя на самую высокую из достижимых кривых безразличия; она идентифицирует комбинацию товаров, дающих наивысшую совокупную полезность. Все точки пересечения помещают потребителя на более низкую кривую безразличия. ПНЗ — это наклон кривой безразличия; P_N/P_A — наклон бюджетной линии. Эти два наклона равны только в точке касания. Если $ПНЗ > P_N/P_A$ или $ПНЗ < P_N/P_A$, можно корректировать комбинацию

продуктов для увеличения совокупной полезности (для получения более высокой кривой безразличия).

Глава 22

22-2. Явные издержки — 37 000 дол. (12 000 дол. помощнику + 5000 ренты + 20 000 дол. на материалы). Альтернативные издержки — 22 000 дол. (4000 дол. упущенных процентов + 15 000 дол. упущенной заработной платы + 300 дол. за предпринимательскую деятельность).

Учетная прибыль = 35 000 дол. (72 000 дол. поступлений — 37 000 дол. явных издержек). Экономическая прибыль = 13 000 дол. (72 000 дол. — (37 000 дол. явных издержек + 22 000 дол. альтернативных издержек)).

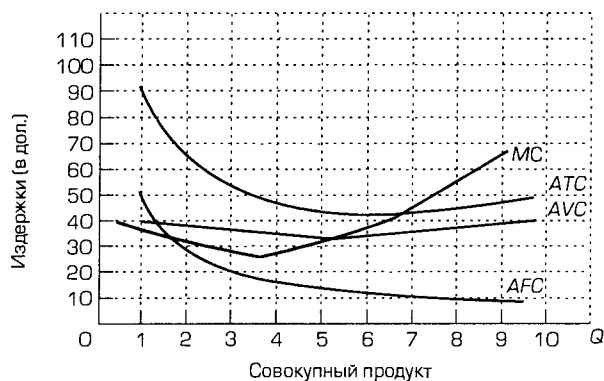
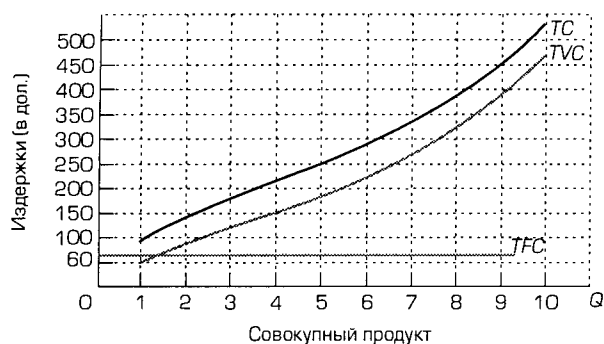
22-4. Данные по предельному продукту, сверху вниз: 15, 19, 17, 14, 9, 6, 3, —1. Данные по среднему продукту, сверху вниз: 15; 17; 17; 16,25; 14,8; 13,33; 11,86; 10,25. Ваша диаграмма должна обладать теми же общими характеристиками, что и рис. 22-2 из текста.

MP (предельный продукт) — это наклон (скорость изменения) кривой **TP** (совокупный продукт). Когда **TP** растет с увеличивающейся скоростью, **MP** положительно и растет. Когда **TP** растет с понижающейся скоростью, **MP** положительно, но уменьшается. Когда **TP** сокращается, **MP** отрицательно и уменьшается. **AP** (средний продукт) увеличивается, когда **MP** выше него; **AP** снижается, когда **MP** ниже него.

MP сначала повышается, потому что фиксированное количество капитала используется более продуктивно, когда привлекаются дополнительные работники. Каждый дополнительный работник вносит больший вклад в производство, чем предыдущий, потому что фирма сможет лучше использовать свой завод и оборудование. Когда привлекается еще большее количество рабочей силы, вступает в силу закон уменьшения выручки. Рабочая сила становится настолько многочисленной по отношению к фиксированному объему капитала, что происходит спад и предельный продукт уменьшается. В предельном случае привлечение дополнительной рабочей силы настолько переполнит завод, что предельный продукт от дополнительной рабочей силы будет отрицательным — совокупный объем выпуска уменьшится.

Поскольку рабочая сила — единственная переменная, а ее цена (уровень заработной платы) постоянна, **MC** (предельные издержки) находят путем деления уровня заработной платы на **MP**. Когда **MP** повышается, **MC** падает; когда **MP** достигает максимума, **MC** достигает минимума; когда **MP** уменьшается, **MC** увеличивается. См. рис. 22-6.

22-7. См. вопрос 4 в главе 23 для пополнения данных. а. За пределами интервала выпуска от 0 до 4 кривые **TVC** и **TC** растут и их наклон уменьшается из-за увеличения предельного дохода. Наклоны кривых в этом случае увеличиваются все больше, так как происходит уменьшение предельного дохода.



6. $AFC = TFC/Q$, так как фиксированные капитальные затраты приходятся на все большее число единиц продукции. Кривые MC (изменение TC /изменение Q), AVC (TVC/Q) и ATC (TC/Q) имеют U-образную форму, что отражает влияние уменьшения и увеличения выручки. Кривая ATC суммирует кривые AFC и AVC по вертикали. Кривая ATC снижается, когда кривая MC находится ниже нее; кривая ATC растет, когда кривая MC находится выше нее. Это означает, что кривая MC должна пересекать кривую ATC в ее нижней точке. Та же логика применима для нахождения точки минимума на кривой AVC .

в. 1. Если бы TFC составляло 100 дол. вместо 60, то кривые AFC и ATC были бы расположены выше на величину, равную частному от деления 40 дол. на удельную продукцию. Пример: при 4 ед. $AVC = 25$ дол. $((60 \text{ дол.} + 40 \text{ дол.})/4)$; $ATC = 62,50$ дол. $((210 \text{ дол.} + 40 \text{ дол.})/4)$. На кривые AVC и MC не влияют изменения фиксированных издержек.

2. Если бы TVC было на 10 дол. меньше при каждом уровне выпуска, кривая MC была бы на 10 дол. ниже. Кривые AVC и ATC также были бы ниже на величину, равную частному от деления 10 дол. на удельное производство. Пример: при 4 ед. продукции $AVC = 35$ дол. $[(150 \text{ дол.} - 10 \text{ дол.})/4]$, $ATC = 50$ дол. $[(210 \text{ дол.} - 10 \text{ дол.})/4]$. Кривая AFC не изменилась бы при изменении переменных издержек.

22-10. Долгосрочная кривая издержек имеет U-образную форму. Долгосрочная кривая ATC спадает по мере расширения фирмы и реализует эффект масштаба от специализации рабочей силы и менеджеров, более эффективного использования капитала и побочных продуктов. Долгосрочная кривая ATC поднимается вверх, когда фирма испытывает потери от масштаба, обычно из-за неэффективного управления.

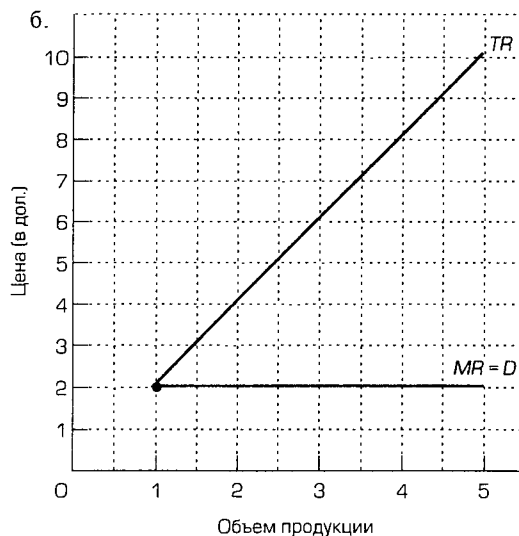
Минимально эффективный масштаб — это наименьший объем выпуска, необходимый для достижения всех видов эффектов масштаба и минимума на долгосрочной кривой ATC .

Если долгосрочная кривая ATC резко спадает к минимальной точке, которая захватывает большой интервал выпуска, отрасль будет состоять как из крупных, так и из мелких фирм. Если же долгосрочная кривая ATC резко спадает к минимуму и затем резко поднимается, отрасль будет состоять из большого числа мелких фирм.

Глава 23

23-3. Совокупные доходы, сверху вниз: 0 дол., 2, 4, 6, 8, 10 дол. Предельные доходы — всюду 2 дол.

а. Отрасль чисто конкурентная — фирма является «принимавшей цену». Фирма настолько мала по отношению к размеру рынка, что она может менять свой уровень производства, не влияя на цену.



в. Кривая спроса фирмы полностью эластична; MR постоянно и равно P .

г. Да. Таблица: когда объем выпуска (требуемое количество) увеличивается на одну единицу, совокупные доходы увеличиваются на 2 дол. Это увеличение на 2 дол. есть предельный доход. Рисунок: изменение TR измеряется по наклону прямой TR и равно 2 (2 дол./1). MR при 2 дол. — горизонтальная линия.

23-4. а. Нет, 32 дол. — это меньше, чем AVC . Если фирма действительно производит, ее объем выпуска должен составлять 4, что найдено путем увеличения объема выпуска до тех пор, пока MR станет равным MC . Производя 4 ед., она потеряет 82 дол. ($4(32 \text{ дол.} - 52,50 \text{ дол.})$). Не производя, она потеряет только свои совокупные фиксированные издержки в 60 дол.

б. Да, 41 дол. превышает AVC . Используя правило $MR = MC$, она произведет 6 ед. Потери на единицу продукции = 6,50 дол. ($41 \text{ дол.} - 47,50 \text{ дол.}$). Совокупные потери = 39 дол. ($6 \times 6,50 \text{ дол.}$), что меньше совокупных фиксированных издержек в 60 дол.

в. Да, 56 дол. превышает AVC (и ATC). Используя правило $MR = MC$, она произведет 8 ед. Прибыль на единицу продукции составит 7,87 дол. ($56 \text{ дол.} - 48,13 \text{ дол.}$); совокупная прибыль равна 62,96 дол.

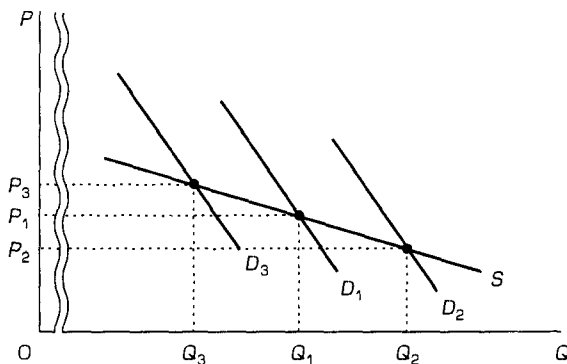
г. Данные столбца (2), сверху вниз: 0, 0, 5, 6, 7, 8, 9. Данные столбца (3), сверху вниз, в дол.: -60, -60, -55, -39, -8, +63, +144. Данные столбца (4), сверху вниз: 0, 0, 7500, 9000, 10 500, 12 000, 13 500.

д. Фирма не будет производить, если $P < AVC$. Когда $P > AVC$, фирма будет производить краткосрочно количество, при котором $P (= MR)$ равно увеличивающемуся MC . Следовательно, MC выше кривой AVC — это краткосрочная кривая предложения фирмы. Она показывает количество продукции, которое фирма будет поставлять при каждом уровне цен. Для графической иллюстрации см. рис. 23-6.

е. Данные столбца (4), сверху вниз: 17 000, 15 000, 13 500, 12 000, 10 500, 9500, 8000.

ж. Равновесная цена составляет 46 дол.; равновесное производство равно 10 500 ед. Каждая фирма будет производить по 7 ед. Потери на единицу продукции = 1,14 дол., или 8 дол. на фирму. За длительный период отрасль сократится.

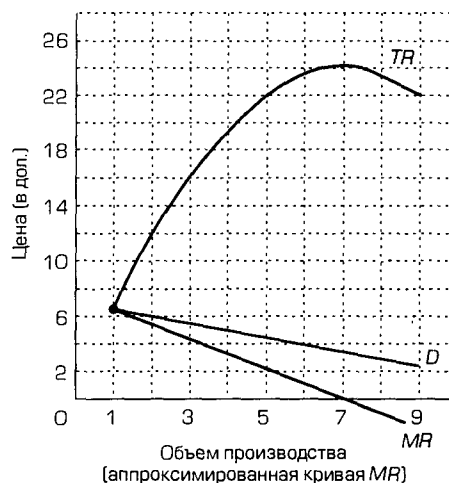
23-8. См. рис. 23-8 и 23-9 и подписи к ним. См. на рис. 23-11 кривую предложения для отрасли с увеличивающимися издержками. Ниже приведена кривая предложения для отрасли с уменьшающимися издержками.



23-10. Равенство P и минимума ATC означает, что фирма достигает производственной эффективности. Она использует наиболее эффективную технологию и употребляет комбинацию ресурсов, приводящую к наименьшим издержкам. Равенство P и MC означает, что фирма достигает эффективности размещения ресурсов. Она производит нужный продукт в нужном количестве на основании оценки обществом предельных издержек и предельной выгоды.

Глава 24

24-4. Кривая TR получается при каждом объеме производства путем умножения P на Q . Поскольку TR увеличивается с уменьшающейся скоростью, MR уменьшается. Когда кривая TR наклоняется вниз, MR становится отрицательным. Четыре единицы продаются за 5 дол. каждая, но три из этих четырех единиц могли бы быть проданы по 5,50 дол., если бы монополист удовлетворился тем, что продал только три. Решив продать четыре, монополист вынужден был снизить цену первых трех с 5,50 до 5 дол., жертвуя по 0,50 дол. с каждой единицы, то есть всего 1,5 дол. «Потеря» 1,5 дол. объясняет различие между ценой в 5 дол. за четвертую единицу продукции и предельным доходом от нее в 3,5 дол. Кривая спроса эластична от $P = 6,50$ дол. до $P = 3,50$ дол. — это интервал, где TR растет. Кривая имеет единичную эластичность при $P = 3,50$ дол., где TR максимально. Начиная с этой точки, кривая неэластична, так как цена продолжает снижаться и TR уменьшается. Когда MR положителен, спрос эластичен. Когда MR равен нулю, эластичность спроса равна единице. Когда MR отрицателен, спрос неэластичен. Если $MC = 0$, монополисту следует производить 7 ед., тогда MC тоже равны 0. Он никогда не будет производить там, где спрос неэластичен, потому что MR отрицателен, а MC положительны.



24-5. Данные о совокупном доходе, сверху вниз, в дол.: 0, 100, 166, 213, 252, 275, 288, 294, 296, 297, 290. Данные по предельным доходам, сверху вниз, в дол.: 100, 66, 47, 39, 23, 13, 6, 2, 1, -7.

Цена равна 63 дол.; число единиц продукции = 4; прибыль = 42 дол. ($4(63 \text{ дол.} - 52,50 \text{ дол.})$). Ваш график должен иметь тот же вид, что и рис. 24-4. При $Q = 4$, $TR = 252 \text{ дол.}$ и $TC = 210 \text{ дол.}$ ($4 \times 52,50 \text{ дол.}$).

24-6. Полная дискриминация по цене; объем = 6 ед.; TR было бы равно 420 дол. ($100 \text{ дол.} + 83 \text{ дол.} + 71 \text{ дол.} + 63 \text{ дол.} + 55 \text{ дол.} + 48 \text{ дол.}$); $TC = 285 \text{ дол.}$ ($6 \times 47,50$); прибыль = 135 дол. ($420 \text{ дол.} - 285 \text{ дол.}$).

Ваша диаграмма должна объединять рис. 24-7а и 24-7б. Дискриминирующий монополист имеет дело с кривой спроса, которая также является кривой MR . Он продаст первую единицу продукции при f на рис. 24-7б и затем будет продавать каждую последующую единицу по снижающимся ценам (как показано на кривой спроса) до объема в Q_2 ед., где $D (= MR) = MC$. Для дискриминирующего монополиста больше объем, совокупные доходы и прибыль. Некоторые потребители заплатят более высокую цену в условиях дискриминирующей монополии, чем при недискриминирующей монополии; другие — более низкую. Положительные свойства: больший выпуск и эффективность размещения ресурсов. Отрицательное свойство: большая доля дохода переходит от потребителей к монополисту.

24-14. Нет, предложение не учитывает, что производство естественного монополиста будет все еще на субоптимальном уровне там, где $P > MC$. Будет произведено слишком мало, и в результате произойдет недостаточное выделение ресурсов. Теоретически было бы желательно принудить естественного монополиста назначить цену, равную предельным издержкам, и субсидировать любые убытки. Даже назначение цены, равной ATC , было бы лучше, чем это предложение. Справедливое назначение цены позволило бы получить нормальную прибыль и обеспечило бы более высокий объем производства, чем при данном предложении.

Глава 25

25-2. а. Менее эластичен, чем при чистой конкуренции. б. Более эластичен, чем при чистом монополисте. Цена выше, а выпуск ниже, чем при монополистической конкуренции. Чистая конкуренция: $P = MC$ (эффективность размещения ресурсов); $P = \text{минимум } ATC$ (эффективность производства). Монополистическая конкуренция: $P > MC$ (неэффективное размещение ресурсов); $P > \text{минимум } ATC$ (неэффективное производство). Монополистические конкуренты имеют избыточную производительность, то есть меньшее число фирм, работающих с полной производительностью (где $P = \text{минимум } ATC$), могут поставлять продукцию отрасли.

25-6. Традиционная точка зрения: реклама скорее навязчива, чем информативна; она усиливает монопольную власть (делает кривую спроса фирмы менее эластичной); создает входной барьер; является источником бесполезных расходов и неэффективности. Новая точка зрения: реклама — это источник информации для потребителей с низкими издержками; она увеличивает

конкуренцию, ставя потребителей в известность о товарах-заменителях (делает кривые спроса фирм более эластичными); облегчает вступление новых фирм в отрасль; повышает экономическую эффективность.

25-9. Эффект 1: реклама может увеличить спрос, позволяя фирме расширить производство и достичь эффекта масштаба, что означает более низкие ATC . Эффект 2: реклама увеличивает затраты фирмы, что подразумевает более высокие ATC . Если эффект 1 $>$ эффекта 2, то ATC будут уменьшаться и потребители выиграют в связи со снижением цен. Если эффект 1 $<$ эффекта 2, то издержки на единицу продукции возрастут и потребители, скорее всего, столкнутся с более высокими ценами.

Глава 26

26-3. Степень концентрации 60% означает, что четыре крупнейшие фирмы отрасли отвечают за 60% всех продаж; степень концентрации 90% означает, что четырем крупнейшим фирмам принадлежит 90% продаж. Недостатки: 1) она относится к стране в целом, хотя соответствующие рынки могут быть локализованы; 2) она не учитывает конкуренцию между отраслями; 3) приводятся данные для американской продукции — импорт исключен из рассмотрения; 4) она не отражает различия в размерах между четырьмя крупнейшими фирмами.

26-4. Индекс Херфиндала для отрасли А: $2400 (900 + 900 + 400 + 100 + 100)$. Для отрасли В: $4300 (3600 + 625 + 25 + 25 + 25)$. Мы ожидаем, что отрасль А должна быть более конкурентной, чем отрасль В, где доминирует одна фирма и две фирмы контролируют 85% рынка.

26-5. Матрица показывает четыре возможных варианта распределения прибыли для каждой из двух фирм, в зависимости от того, какой из двух ценовых стратегий последует каждая. Пример: если фирма С устанавливает цену в 35 дол., а фирма D — 40 дол., тогда прибыль фирмы С составит 59 тыс. дол., а прибыль фирмы D — 55 тыс. дол.

а. Фирмы С и D взаимозависимы, потому что на их прибыли влияют не только собственные цены, но и цены, устанавливаемые другой фирмой.

б. Наиболее вероятный результат: обе фирмы устанавливают цену в 35 дол. Если одна из них установила бы цену в 40 дол., то их волновало бы, что другая фирма может снизить цену до 35 дол. При цене 35 дол. прибыль фирмы С составит 55 тыс. дол., а фирмы D — 58 тыс. дол.

в. Посредством ценового сговора с ценой в 40 дол. каждая фирма получила бы более высокую прибыль ($C = 57\,000 \text{ дол.}$; $D = 60\,000 \text{ дол.}$). Но как только обе фирмы договариваются о цене в 40 дол., каждая понимает, что может увеличить свою прибыль еще больше, тайно снизив цену до 35 дол., когда цена конкурента останется равной 40 дол.

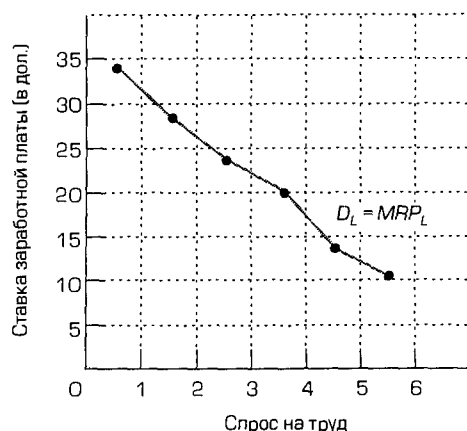
26-6. Предположения: 1) соперники уравнивают снижение цены; 2) соперники проигнорируют повышение цены. Разрыв в кривой MR возникает из-за резкого изменения наклона кривой спроса при текущей цене. Фирмы не изменят свои цены, потому что если они это сделают, их совокупные доходы и прибыль упадут. Недостатки модели: 1) она не объясняет, откуда взялась текущая цена; 2) она не допускает ценового лидерства и других форм сговора.

Глава 27

27-2. Данные по предельному продукту, сверху вниз: 17, 14, 12, 10, 7, 5. Данные о совокупном доходе, сверху вниз, в дол.: 34, 62, 86, 106, 120, 130. Данные о доходе от предельного продукта, сверху вниз, в дол.: 34, 28, 24, 20, 14, 10.

а. Два рабочих, поскольку MRP первого рабочего составляет 34 дол., а второго — 28 дол., что больше заработной платы в 27,95 дол. Четыре рабочих, поскольку MRP первых четырех рабочих превышает заработную плату в 19,95 дол. Но MRP пятого рабочего составляет только 14 дол., и он не будет нанят.

б. Таблица спроса представляет собой первый и последний столбцы приведенной в вопросе таблицы.



в. Восстановите таблицу. Новые данные о цене продукта, сверху вниз, в дол.: 2,20; 2,15; 2,10; 2,05; 2,00; 1,95. Новые данные о совокупном доходе, сверху вниз, в дол.: 37,40; 66,65; 90,30; 108,65; 120,00; 126,75. Новые данные по доходу от предельного продукта, сверху вниз, в дол.: 37,40; 29,25; 23,65; 18,35; 11,35; 6,75. Вторая кривая спроса менее эластична. Здесь MRP падает из-за уменьшения поступлений и потому что цена продукта снижается по мере увеличения объема продукции (и числа рабочих). Снижение уровня заработной платы приведет к меньшему увеличению количества требуемой рабочей силы, потому что производство при добавлении рабочей силы снизит цену продукта.

27-4. Четыре фактора: скорость уменьшения MP ; легкость замещения ресурсов; эластичность спроса на продукцию; соотношение издержек на рабочую силу и совокупных издержек.

а. Спрос на ресурс C увеличивается. б. Повышение цены на ресурс D увеличит спрос на ресурс C в связи с эффектом замещения, но снизит спрос на все ресурсы, включая ресурс C , через эффект объема производства. Чистый результат не определен; он зависит от того, какой эффект перевесит. в. Увеличивает эластичность спроса на ресурс C . г. Увеличивает спрос на ресурс C . д. Увеличивает спрос на ресурс C за счет эффекта объема производства. Эффекта замещения нет. е. Сокращает эластичность спроса на ресурс C .

27-5. а. 2 единицы капитала, 4 единицы труда. $MP_L/P_L = 7/1$; $MP_C/P_C = 21/3 = 7/1$.

б. 7 единиц капитала и 7 единиц труда. $MP_L/P_L = 1 (= 1/1) = MP_C/P_C = 1 (= 3/3)$. Объем производства = 142 (96 от капитала + 46 от рабочей силы). Экономическая прибыль равна 114 дол. (142 дол. — 28 дол.).

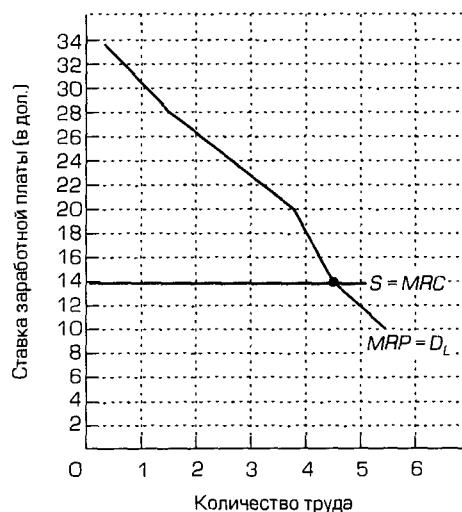
в. Да, производство с наименьшими издержками — это часть максимизации прибыли — правило максимизации прибыли включает в себя правило производства с наименьшими издержками.

27-7. а) Больше и того, и другого; б) меньше рабочей силы и больше капитала; в) максимум полученных прибылей; г) меньше и того, и другого.

Глава 28

28-3. См. рис. 28-3 и его описание.

28-4. Совокупные издержки на труд, сверху вниз, в дол.: 0, 14, 28, 42, 56, 70, 84. Данные о предельных издержках на ресурс: всюду 14 дол.



Источники экономической прибыли: 1) неопределенность и риск; 2) неопределенность и нововведения; 3) монополия.

а. Прибыль от взятия на себя неопределенности и риска при нововведениях, а также монопольная прибыль в связи с наличием патента. б. Монопольная прибыль, связанная с преимуществом в расположении. в. Прибыль от взятия на себя нестрахуемого риска изменения спроса (изменение могло быть неблагоприятным).

Глава 30

30-1. а. Частные товары, сверху вниз: $P = 8$ дол., $Q = 1$; $P = 7$ дол., $Q = 2$; $P = 6$ дол., $Q = 4$; $P = 5$ дол., $Q = 7$; $P = 4$ дол., $Q = 10$; $P = 3$ дол., $Q = 13$; $P = 2$ дол., $Q = 16$; $P = 1$ дол., $Q = 19$. б. Общественные товары, сверху вниз: $P = 19$ дол., $Q = 1$; $P = 16$ дол., $Q = 2$; $P = 13$ дол., $Q = 3$; $P = 10$ дол., $Q = 4$; $P = 7$ дол., $Q = 5$; $P = 4$ дол., $Q = 6$; $P = 2$ дол., $Q = 7$; $P = 1$ дол., $Q = 8$. Первая таблица представляет собой горизонтальное суммирование индивидуальных кривых спроса; вторая таблица представляет собой вертикальное суммирование этих кривых. Рыночная кривая спроса на частные товары будет определять в комбинации с рыночным предложением действительное соотношение «цена — выпуск» на рынке. Поскольку индивидуальные предпочтения не проявляются на рынке у потенциальных покупателей общественных товаров, коллективная кривая спроса на общественные товары является гипотетической или ее надо определять путем исследования «готовности платить».

30-2. Оптимальное количество равно 4, поскольку при цене 10 дол. коллективная готовность платить за последнюю единицу товара ($= 10$ дол.) совпадает с предельными издержками производства ($= 10$ дол.).

30-3. Программа *B*, так как для более крупных программ предельная выгода больше не превышает предельные издержки. В плане *B* чистая выгода — превышение совокупных выгод над совокупными издержками — максимальна.

30-4. Издержки перелива называют отрицательными внешними факторами, потому что они являются внешними по отношению к участникам сделки и сокращают полезность для затронутой третьей стороны (поэтому они «отрицательные»). Выгоды перелива называют положительными внешними факторами, потому что они являются внешними по отношению к участникам сделки и увеличивают полезность для третьей стороны (поэтому они «положительные»). См. рис. 30-3 и 30-4. Сравните рис. 30-4б и 30-4в.

30-7. Низкая предельная выгода от сокращения потока воды означала бы, что кривая *MB* была бы расположена значительно левее, чем на диаграмме в учебнике. Она пересечет кривую *MC* при низком уровне ослабления загрязнения. Это указывает на то, что оптимальный уровень снижения загрязнения (где $MB =$

$= MC$) низок. Любое количество цианидов в общественных источниках водоснабжения было бы смертельным. Следовательно, предельная выгода от сокращения количества цианида была бы очень высокой и кривая *MB* на рисунке сдвинулась бы в крайнее правое положение, где она пересекла бы кривую *MC* рядом с точкой 100%.

30-13. Проблема моральной опасности: пункты б и г. Проблема неблагоприятного отбора: пункты а, в, д.

Глава 31

31-2. Парадокс состоит в том, что голосование большинством голосов не всегда дает ясную непротиворечивую картину общественных предпочтений. Суду отдается предпочтение перед школой, а парку отдается предпочтение перед судом, так что мы можем предположить, что парку отдается предпочтение перед школой. Но на самом деле школе отдается предпочтение перед парком.

31-3. Проект *B* (маленький резервуар предпочтительнее). Здесь нет проблем «порядка голосования» и *B* — предпочтение медианного участника голосования. Два участника, голосующих против резервуара и за дамбу, предпочтут маленький резервуар — проект *B* — проектам «средний резервуар» и «большой резервуар». Два участника, предпочитающих большой резервуар и средний резервуар, предпочтут маленький резервуар дамбе или отсутствию резервуара. Предпочтения медианного голосующего в пользу проекта *B* будут преобладать. Однако оптимальным проектом с экономической точки зрения является проект *C*, который дал бы обществу большую чистую выгоду, чем проект *B*.

31-6. Электорат сталкивается с небольшим числом кандидатов, каждый из которых предлагает широкий набор или «пакет» предложенных политик. Тогда голосующие вынуждены выбирать индивидуального кандидата, чей политический пакет больше всего напоминает их собственный. Вероятность полного совпадения предпочтений определенного кандидата и любого из голосующих весьма мала. В результате голосующий должен приобретать некоторые ненужные общественные товары и услуги. Это отражает неэффективное размещение ресурсов.

Государственная бюрократия не действует на основании прибыли, что снижает мотивацию к уменьшению издержек у государственных служащих. Поскольку не происходит рыночной проверки прибылей и убытков, трудно определить, насколько эффективно функционируют правительственные агентства. Не существует также вхождения конкурирующих групп, которые стимулировали бы деятельность и способствовали улучшению общественных товаров и услуг. Кроме того, разорительные расходы могут поддерживаться лобби самих бюрократов, и государственный бюджет может поощрять, а не наказывать неэффективность.

31-9. Средние ставки налога: 20; 15; 13,3%. Регрессивный налог.

31-11. Действие акцизного налога сказывается в основном на потребителях, когда спрос сильно неэластичен, и в первую очередь на производителях, когда спрос эластичен. Чем более эластично предложение, тем больше сказывается налог на потребителей.

Потеря эффективности при продаже или акцизный налог — это чистая выгода, которой жертвует общество, потому что потребление и производство налогооблагаемого продукта сокращаются ниже уровня эффективного размещения ресурсов, который достигался бы при отсутствии налога. При прочих равных условиях, чем больше эластичность спроса и предложения, тем больше потеря эффективности от данного налога.

Глава 32

32-2. Закон Шермана: раздел 1 запрещает, чтобы тайный сговор ограничивал торговлю; раздел 2 ставит вне закона монополизацию. Закон Клейтона (с поправками): раздел 2 запрещает ценовую дискриминацию; раздел 3 запрещает эксклюзивные или связывающие контракты; раздел 7 запрещает слияния, которые значительно ослабляют конкуренцию; раздел 8 запрещает переплетающиеся директораты. Соблюдение этих законов обеспечивается Министерством юстиции и Федеральной торговой комиссией. Кроме того, по этим законам одна фирма может возбудить судебное дело против другой.

32-5. а) Они запретят горизонтальное слияние (нарушение раздела 7 закона Клейтона); б) они обвиняют эти фирмы в фиксации цен (нарушение раздела 1 закона Шермана); в) они разрешат вертикальное слияние, если только обе фирмы не имеют слишком большой доли рынка; г) они разрешат конгломератное слияние.

32-10. Отрасли, состоящие из естественных монополий, имеют заметный эффект масштаба. Регулирование, основанное на ценообразовании по «справедливой прибыли», побуждает фирмы не минимизировать издержки, так как сокращение издержек приведет к тому, что регулирующие органы вынудят фирму назначить более низкие цены. Регулируемые фирмы могут также вести «хитрую» бухгалтерию, чтобы вздувать издержки и прятать прибыли. Поскольку регулирующие комиссии основываются на информации, предоставляемой самими фирмами, а члены комиссии набираются из самой отрасли, их агентства могут на самом деле контролироваться фирмами, за которыми они должны надзирать. Кроме того, промышленное регулирование иногда применяется к отраслям, которые не являются естественными монополиями. Поскольку вычисление справедливой прибыли основывается на стоимости капитала фирмы, регулируемые естественные монополии имеют стремление к увеличению до-

пустимой прибыли, ~~неэкономично~~ заменяя капитал рабочей силой.

32-12. В отличие от промышленного регулирования, которое концентрируется на ценах в конкретных отраслях, социальное регулирование имеет дело с более широким влиянием бизнеса на потребителей, работников и третьи стороны. Выгоды: увеличение безопасности работников и продукции; меньший ущерб окружающей среде; снижение экономической дискриминации. Два типа издержек: административные издержки и издержки в связи с соблюдением правил. Регулирование должно осуществляться дорогостоящими государственными агентствами. Фирмы должны увеличить расходы, чтобы соответствовать регулирующим правилам.

32-14. Промышленная политика состоит из непосредственных действий правительства, направленных на усиление технического прогресса и экономического роста путем субсидий конкретным фирмам и отраслям. Антитрестовское, промышленное и социальное регулирование ограничивают поведение фирм, часто увеличивая их издержки или сокращая поступления. В противоположность этому промышленная политика увеличивает прибыль — затронутые ею фирмы считают ее благоприятной. Пример: план федерального правительства в 1 млрд дол., предназначенный для того, чтобы помочь американским фирмам конкурировать с Японией в разработке компьютерных экранов с плоским стеклом. Сторонники промышленной политики утверждают, что она усиливает важные отрасли, ускоряет развитие новых технологий, увеличивает производительность труда и повышает конкурентоспособность на международном уровне. Противники утверждают, что промышленная политика заменяет прихотями политиков и бюрократов тщательное изучение ситуации, проводимое предпринимателями и администраторами фирм. Они также указывают на неудачи промышленной политики в прошлом.

Глава 33

33-1. Первое утверждение: кривая предложения смещается (изменение предложения) вдоль соответствующей неэластичной кривой спроса, приводя к большим изменениям равновесной цены и умеренным изменениям равновесного количества. Второе утверждение: кривая спроса смещается вдоль соответствующей неэластичной краткосрочной кривой предложения, вызывая большое изменение цены и небольшое изменение предлагаемого количества.

Экспорт, сильно меняясь год от года, увеличивает нестабильность спроса на сельскохозяйственную продукцию.

33-3. а. Поскольку спрос на большинство сельскохозяйственных продуктов неэластичен, частые колебания предложения, вызванные погодными условиями и другими факторами, относительно мало влияют

на величину спроса, но существенно затрагивают равновесные цены на сельскохозяйственную продукцию. Поступления фермеров от продажи сельскохозяйственных продуктов и, следовательно, их доходы являются нестабильными.

б. Технологические нововведения снизили производственные издержки, увеличили долгосрочное предложение для большинства сельскохозяйственных товаров и снизили цены на сельскохозяйственную продукцию. Это снижение цен способствовало снижению доходов фермеров.

в. Умеренный долгосрочный рост спроса на сельскохозяйственную продукцию был недостаточным для того, чтобы скомпенсировать увеличение предложения, что в результате привело к прекращению роста доходов фермеров.

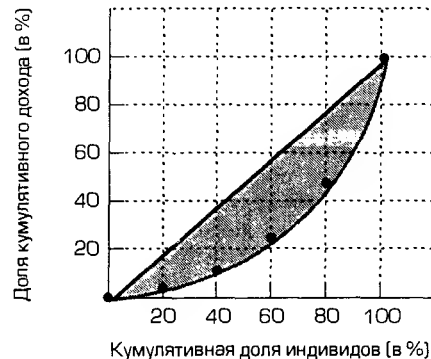
г. Поскольку число производителей на большинстве сельскохозяйственных рынков велико, производителям трудно или невозможно осуществлять сговор, чтобы ограничить предложение и снизить колебания цен и доходов или остановить их долгосрочный спад.

33-8. Равновесное соотношение = 0,73 (= 120/165). Это соотношение показывает, что цены, получаемые фермерами, по отношению к ценам, выплачиваемым ими, снизились в среднем на одну четверть после окончания базового периода, используемого для определения ценовых индексов. Если бы уровень сельскохозяйственного производства в базовый период был таким же, реальный доход фермеров также снизился бы на 25%.

33-9. Ценовая поддержка благоприятствует фермерам, налагает издержки на общество и добавляет проблемы мировому сельскому хозяйству. Фермеры выигрывают, потому что цены, которые они получают, и продукция, которую они производят, возрастают, увеличивая их доходы. Потребители теряют, потому что цены, которые они платят за сельскохозяйственные товары, увеличиваются, а объем приобретаемых товаров уменьшается. Общество в целом несет несколько типов издержек. Избытки сельскохозяйственных продуктов надо покупать и хранить, что является дополнительным бременем для налогоплательщиков. Внутренняя экономическая эффективность уменьшается, так как искусственно завышенные цены на сельскохозяйственные продукты приводят к избыточному выделению ресурсов для сельского хозяйства. Окружающая среда страдает: большее использование пестицидов и удобрений приводит к загрязнению воды; сельскохозяйственная политика препятствует смене полевых культур; ценовая поддержка побуждает к возделыванию критических земель. Эффективное использование мировых ресурсов также искажается из-за введения тарифов и квот на импорт, которые часто требуются при проведении таких программ. Наконец, внутреннее перепроизводство приводит к увеличению предложения на международных рынках, снижая цены и вызывая уменьшение валового дохода иностранных производителей.

Глава 34

34-2. В этой простой экономике каждый человек представляет собой полные 20% распределения населения по доходам. Наиболее богатые 20% (Ал) получают 50% всего дохода; наиболее бедные 20% (Эд) получают 5%.



34-5. Существуют три важные причины существования неравенства доходов: неравные личные возможности; различия характера; внешние социальные факторы. Первый фактор зависит исключительно от везения — некоторые люди обладают высоким интеллектом, определенными талантами или физической ловкостью, которые позволяют им получать высокие доходы. Кроме того, они могут унаследовать собственность или им может помочь социальный статус и финансовые ресурсы их родителей. Вторая причина включает личную инициативу — индивиды могут хотеть получить дорогостоящее образование, брать на себя риск или соглашаться на неприятные условия работы, ожидая получить за это более высокую плату. Они могут также проявить высокую личную инициативу в деле. Третий фактор относится к обществу в целом. Рыночная власть и дискриминация являются двумя важными социальными факторами, определяющими неравномерность распределения доходов.

Высокий коэффициент интеллекта сам по себе не приводит к высоким доходам, если он не объединен с личной инициативой и благоприятными социальными обстоятельствами. Унаследованная собственность — пока ею компетентно управляют — обеспечивает доход, независимо от характера и личных качеств владельца. Оба фактора являются счастливым случаем для владельца.

34-11. а. План 1: базовое пособие — 4000 дол.; процентная ставка — 50%; безубыточный доход — 8000 дол. (= 4000/0,5). План 2: базовое пособие — 4000 дол.; процентная ставка — 25%; безубыточный доход — 16 000 дол. (= 4000/0,25). План 3: базовое пособие — 8000 дол.; процентная ставка — 50%; безубыточный доход — 16 000 дол. (= 8000/0,5).

б. План 3 наиболее дорогостоящий. План 1 наименее дорогостоящий. План 3 наиболее эффективен для сокращения бедности (хотя он имеет более высокий уровень процентной ставки, чем план 2, его базовое пособие выше). План 1 наименее эффективен для сокращения бедности. План 3 дает наибольшие побуждения не работать (хотя он имеет тот же самый уровень процентной ставки, что и план 1, его более высокое базовое пособие стимулирует нежелание работать). План 2 имеет наименьшие стимулы, чтобы не работать (его уровень базового пособия и уровень процентной ставки низкие).

в. Единственный способ уничтожить бедность — это обеспечить достаточно высокое базовое пособие, чтобы вывести всех из бедности, включая людей, которые не могут работать или предпочитают не работать. Но это большое базовое пособие уменьшает стимулы к работе, увеличивает количество людей, получающих дополнительный доход, и значительно увеличивает совокупные издержки программы.

Глава 35

35-2. «Двойственность проблемы» состоит в повышении издержек для всех и ограничении доступа (отсутствии страховки) примерно для 15% населения. Эти проблемы взаимосвязаны, так как увеличивающиеся издержки делают страхование недоступным для многих семей и индивидов и многим фирмам становится трудно страховать своих работников.

35-7. Эластичность по доходам составляет 1,0, следовательно, расходы на здравоохранение будут расти пропорционально доходам. Эластичность по цене составляет только 0,2, следовательно, более высокие цены на услуги здравоохранения увеличат совокупные расходы на здравоохранение.

35-10. Медицинское страхование снимает или сильно ослабляет бюджетные ограничения для человека в момент приобретения услуг здравоохранения, вызывая избыточное потребление услуг здравоохранения (см. рис. 35-36). Страхование уменьшает цену услуг здравоохранения в момент приобретения с P_u до P_s , увеличивая потребленное количество с Q_u до Q_s . При Q_s предельные издержки здравоохранения составляют $Q_s b$, что превышает предельную выгоду $Q_s a$, а это указывает на избыточное выделение ресурсов. Потеря эффективности выражена площадью cab .

Глава 36

36-1. Рост числа членов профсоюза до начала 30-х годов ограничивался антипрофсоюзными настроениями компании и судебных властей. Бизнесменам поз-

волялось использовать методы борьбы с профсоюзами типа «желтых обязательств», которые вынуждали работников соглашаться на постоянный статус нечлена профсоюза.

В период депрессии 30-х годов действия профсоюзов стали поощряться законами Норриса—Лагардиа и Вагнера. Первый ограничивал использование судебных запретов, а второй гарантировал право создавать организации, заключать коллективные договоры и запрещал антипрофсоюзные действия менеджеров. Кроме того, в 30-х и 40-х годах профсоюзы были созданы в основных производящих отраслях, таких, как автомобильная и сталелитейная. Суммарное число членов профсоюзов резко возросло с 3,5 млн в 1930 г. до более 16 млн в 1950 г.

36-7. Более высокая заработная плата, которой удается добиться профсоюзам, сокращает занятость, вызывает увольнение работников и увеличивает предельный доход от продукта в профсоюзном секторе. Предложение рабочей силы увеличится в секторе, не охваченном профсоюзами, снижая там заработную плату и предельный доход от продукта. Из-за более низкого предельного продукта в денежной форме добавочные работники в непрофсоюзном секторе внесут меньший вклад в ВВП, чем при работе в профсоюзном секторе. Выигрыш в ВВП в непрофсоюзном секторе не уравновесит потери ВВП в профсоюзном секторе, приводя к потере эффективности.

36-10. См. рис. 36-3. Дискриминация женщин в двух из трех специальностей вытеснит их в третью специальность. Кривая предложения рабочей силы в «мужских специальностях» (X и Y) сместится влево, что сделает их специальностями с высокой заработной платой. Предложение рабочей силы в «женской специальности» (Z) сместится вправо, создавая специальность с низкой заработной платой.

Отмена сегрегации по специальности привлечла бы женщин в высокооплачиваемые специальности, увеличивая в них предложение рабочей силы и сокращая его в специальностях с низкой заработной платой. Уровень заработной платы в этих трех специальностях сблизился бы в точке B . Женщины от этого выиграли бы, мужчины проиграли. Общество выиграло бы, потому что увеличение ВВП в расширяющихся специальностях превысило бы потери ВВП в сокращающихся специальностях.

Решения, связанные с образованием и длительностью работы, различались для мужчин и женщин из-за традиционно большего участия женщин в воспитании детей. В среднем, мужчины имеют более высокий уровень образования и больший трудовой стаж, чем женщины. Следовательно, часть различия в оплате труда мужчин и женщин отражает различный выбор.

36-11. См. рис. 36-4. Миграция рабочей силы из страны с низким доходом в страну с высоким доходом

увеличивает предложение рабочей силы в стране с высоким доходом и уменьшает его в стране с низким доходом. Заработная плата выравнивается при W_c . Производство и доходы предприятий увеличиваются в стране, получающей дополнительную рабочую силу, и уменьшаются в стране, откуда происходит отток рабочей силы. Мировое производство увеличивается — выигрыш в ВВП в принимающей стране превышает потери ВВП в посылающей стране.

а. Выигрыш для принимающей страны не реализуется, если мигранты останутся безработными. б. Пересылка заработка эмигрантов домой уменьшит выигрыш в доходах в принимающей стране и потери дохода в посылающей стране. в. Если мигранты, возвращающиеся в родную страну, повысили свою квалификацию, их временный отъезд будет для страны долгосрочным преимуществом. г. Помимо увеличения дохода в принимающей стране молодые квалифицированные мигранты, скорее всего, станут налогоплательщиками в принимающей стране. Более старые и неквалифицированные мигранты, которым не так легко ассимилироваться, скорее всего, станут получателями государственных пособий.

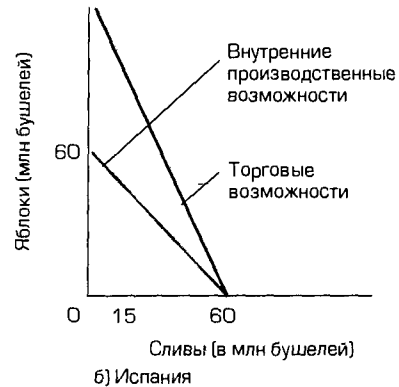
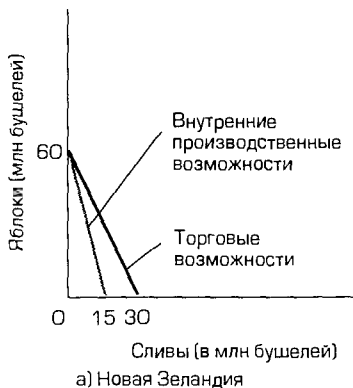
С учетом иногда крупных инвестиций посылающих стран в обучение взимание налога с уезжающих мигрантов можно считать оправданным. Но если сделать этот налог слишком высоким, он будет противоречить одному из основных прав человека — праву на эмиграцию.

Глава 37

37-4. а. Внутренние альтернативные издержки Новой Зеландии: 1 слива = 1 яблоко (или 1 яблоко = $\frac{1}{4}$ сливы). Внутренние альтернативные издержки Испании: 1 слива = 1 яблоко (или 1 яблоко = 1 слива).

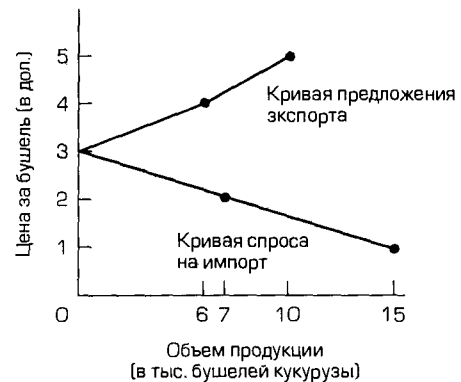
б. Новой Зеландии следует специализироваться на производстве яблок, Испании — на производстве слив.

в.

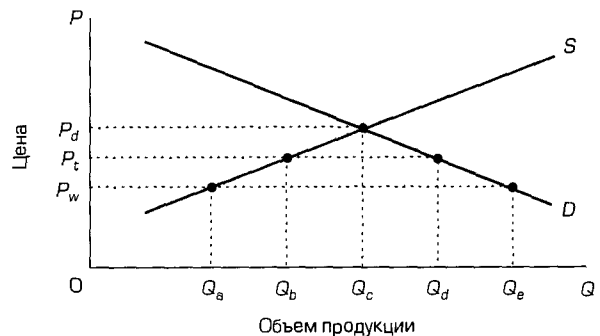


г. До специализации и обмена: 40 яблок ($20 + 20$) и 50 слив ($10 + 40$). После специализации и обмена: 60 яблок и 60 слив. Выигрыш равен 20 яблокам плюс 10 слив.

37-6. При 1 дол. — импорт 15 000. При 2 дол. — импорт 7000. При 3 дол. — ни импорта, ни экспорта. При 4 дол. — экспорт 6000. При 5 дол. — экспорт 10 000.



Мировая цена должна быть между американской внутренней ценой в 3 дол. и французской внутренней ценой в 4 дол. США будут экспортировать кукурузу во Францию.



37-7. Мировая цена P_w ниже, чем внутренняя цена P_d . Импорт снизит цену до P_w , увеличив потребление с Q_c до Q_c' и снизив внутреннее производство Q_d до Q_d' . Тариф $P_w P_d$: а) причинит вред отечественным потребителям, подняв цену с P_w до P_d и снизив потребление с Q_c до Q_c' ; б) поможет отечественным производителям с помощью увеличения цены с P_w до P_d и внутреннего выпуска с Q_d до Q_d' ; в) повредит иностранным экспортерам, уменьшив экспорт с $Q_a Q_c$ до $Q_a' Q_c'$.

Квота на импорт в размере $Q_b Q_d$ имела бы такое же действие, что и тариф, но от этого импорта государство не получило бы тарифных поступлений, они перешли бы к иностранным производителям.

37-11. Большая часть издержек торгового протекционизма ложится на потребителей из-за роста цен. Цены на импортные товары повышаются, снижая степень конкуренции для внутренних фирм, производящих аналогичные товары, и позволяя им увеличивать цены. Цены продуктов, используемых при производстве этих товаров, тоже повышаются. Цены на другие товары тоже увеличиваются, так как меняется картина расходов. Ресурсы перераспределяются от более эффективных к менее эффективным отечественным отраслям.

Основной выгодой протекционистской политики являются большие прибыли защищаемых фирм. Государство также выигрывает от тарифных поступлений. Но эмпирические исследования показывают, что издержки протекционизма намного превосходят выгоду, а это приводит в результате к крупным чистым издержкам — или потерям эффективности — для общества.

Глава 38

38-2. Спрос на франки в пунктах а, в, е. Предложение франков в пунктах б, г, д, ж.

38-3. Торговый баланс = 10 млрд избытка (товарный экспорт в 40 млрд дол. — товарный импорт в 30 млрд дол.). Баланс товаров и услуг = 15 млрд дол. избытка (55 млрд дол. экспорта товаров и услуг — 40 млрд дол. импорта товаров и услуг). Текущий платежный баланс = 20 млрд дол. избытка (= кредиты в 65 млрд дол. — дебет в 45 млрд дол.). Баланс движения капиталов = 30 млрд дол. дефицита (приток капитала в 10 млрд дол. — отток капитала в 40 млрд дол.). Дефицит платежного баланса 10 млрд дол. (уменьшение официальных резервов на 10 млрд дол.).

38-6. Американский спрос на песо снижается, когда цена песо в долларах используется в качестве курса обмена. Когда курс песо по отношению к доллару снижается, американцы обнаруживают, что мексиканские товары и услуги стали менее дорогими в долларовом выражении и приобретают их больше, увеличивая спрос на песо. Предложение песо американцам увеличивается, потому что по мере повышения курса песо по отношению к доллару американские товары и услуги становятся для мексиканцев дешевле в пере-

счете на песо. Мексиканцы покупают больше долларов, поставляя большие количества песо.

Курс песо повышается в пунктах а, е, ж, з и понижается в пунктах б, в, г, д.

38-13. Уменьшение дефицита федерального бюджета вызовет падение реальных процентных ставок (действие, обратное эффекту вытеснения), снижая иностранные финансовые инвестиции в США и уменьшая международную стоимость доллара. Это снижение курса постепенно увеличит американский экспорт и сократит импорт, уменьшая величину товарного торгового дефицита.

Торговый дефицит уменьшается во время спадов, потому что национальный доход снижается и потребители покупают меньше внутренних и импортных товаров. Американский экспорт не снижается; он зависит не от внутреннего дохода, а от доходов других стран. Результатом уменьшения импорта является меньший торговый дефицит. Экономисты не стали бы предлагать спад в качестве лекарства от торгового дефицита. Это «лечение» хуже, чем сама «болезнь».

Глава 39

39-3. Увеличение различия в производстве на душу населения = 135 дол. ($3\% \times 5000 \text{ дол.} - 3\% \times 500 \text{ дол.}$).

39-6. Точка зрения «демографического перехода»: увеличение производства и дохода в менее развитых странах приведет к снижению рождаемости и более медленному росту населения. По мере увеличения доходов первичных членов семьи, они начинают рассматривать дополнительных детей как «ответственность», а не «активы». Следовательно, основной упор в политике следует сделать на экономическом росте. Традиционная точка зрения: менее развитым странам следует прежде всего сократить рост населения. Медленный рост населения позволит увеличить доход на душу населения.

39-8. Капитал приносит более высокую прибыль, когда он редок, при прочих равных условиях. Но сравнивая возможности инвестиций в развитые и менее развитые страны, мы не можем считать прочие условия равными. Современные фабрики, заполненные специализированным оборудованием, требуют производительной рабочей силы. В промышленно развитых странах имеется множество образованных квалифицированных работников; такие работники редки в менее развитых странах. Кроме того, в промышленно развитых странах имеется обширная инфраструктура, которая увеличивает прибыль с частного капитала. Пример: сеть скоростных магистралей делает более выгодным производство товаров, которые необходимо транспортировать в разные места. Наконец, прибыль от инвестиций должна вычисляться с поправкой на риск. Развитые страны имеют стабильные правительства и «законность и порядок», что уменьшает риск того, что капитал будет национализирован или украден организованной преступностью.

39-14. Чтобы описать такие страны, как Япония или Южная Корея, нам надо будет сменить надписи в трех прямоугольниках. «Быстрый» рост населения сменится на «медленный»; «низкий» уровень накопления сменится на «высокий» уровень накопления; «низкий» уровень инвестирования в физический и человеческий капиталы сменится на «высокий» уровень инвестирования в физический и человеческий капиталы. Эти три изменения приведут к более высокой производительности труда и более высокому доходу на душу населения, что даст повышение уровня спроса. Другие факторы: стабильное национальное правительство; гомогенная популяция; крупные инвестиции в инфраструктуру; «желание развиваться»; сильные частные мотивы.

Глава 40

40-7. См. рис. 40-1. Поскольку цены устанавливались правительством и не могли меняться при изменении спроса или предложения, цены большинства товаров и услуг были ниже равновесных. Когда фиксированная цена P_f ниже равновесной цены P_e , возникает дефицит, так как требуемое количество превышает предлагаемое количество. После отмены фиксированных цен цены поднимаются до заметно более высокого равновесного уровня, что приводит к быстрой инфляции. Там, где цены фиксированы ниже равно-

весного уровня, распространены «черные» рынки. Люди могут покупать товары по фиксированным государственным ценам (или подкупать чиновников, чтобы они оставляли им эти товары) и из-за дефицитов при низких фиксированных ценах перепродавать эти товары по заметно более высоким ценам тем, кто не может найти эти товары в государственных магазинах по контролируемым ценам. Официальные попытки помешать действию рыночного механизма часто приводили к возникновению неофициальной рыночной системы, которая и называется «черный» рынок.

40-8. Приватизация государственной собственности и предприятий; продвижение конкуренции путем «демонополизации» огромных управляемых государством предприятий; сокращение роли государства как владельца, управляющего, назначающего цены и планирующего производство; отмена ценового контроля; присоединение к глобальной экономике; достижение макроэкономической стабильности; изменение глубоко укоренившегося антикапиталистического отношения. Поскольку эти изменения взаимосвязаны, их надо достигнуть более или менее одновременно. Пример: если контроль за ценами снят без конкуренции или приватизации, у производителей нет побуждений к расширению производства, скорее существуют побуждения действовать в качестве монополиста и повышать цену, не увеличивая предложение. Второй пример: большая конкуренция требует открытия экономики для мировой торговли и иностранных инвестиций.



Абстракция (*abstraction*) — исключение из экономического анализа не относящихся к делу и неэкономических фактов.

Авторитарный капитализм (*authoritarian capitalism*) — экономическая система, при которой основные ресурсы находятся в частной собственности, а правительство в широких масштабах направляет и регулирует экономический процесс.

Агрегирование (*aggregation*) — соединение отдельных единиц или данных в единый показатель. Например, все цены индивидуальных товаров и услуг образуют один общий *уровень цен* или все единицы продукции агрегируются в *реальный валовой внутренний продукт*.

«Азиатские тигры» (*Asian tigers*) — новые быстрорастущие индустриальные страны Азии — Гонконг, Сингапур, Южная Корея и Тайвань.

Аккордный налог (*lump-sum tax*) — налог, который представляет собой постоянную сумму (например, налог на государственные доходы) при любом уровне ВВП.

Актив (*asset*) — все, что имеет денежную стоимость и является собственностью фирмы или отдельного лица.

Активное сальдо, активный платежный баланс (*balance of payments surplus*) — активное сальдо *баланса счета текущих операций* и *баланса счета движения капиталов*.

Активное сальдо (излишек) торгового баланса (*trade surplus*) — превышение товарного экспорта страны над ее товарным импортом.

Акциз (*excise tax*) — налог на расходы, связанные с приобретением конкретного товара или с приобретением определенного количества товара.

Альтернативные издержки (*opportunity cost*) — количество других продуктов, от которого приходится отказаться, чтобы получить какое-то количество любого данного продукта.

Американская федерация труда, АФТ (*American Federation of Labor, AFL*) — организация цеховых профсоюзов, созданная в 1886 г.

Амортизация (*depreciation*) — см. *Потребление основного капитала*.

Анализ издержек и выгод (*benefit-cost analysis*) — сопоставление издержек и выгод при принятии решения о том, следует ли направлять ресурсы и в каком количестве на строительство предприятия или на программу по производству определенного товара или услуги.

Асимметричная информация (*asymmetric information*) — ситуация на рынке, когда продавец (покупатель) обладает значительно большей информацией о продукте или услуге, чем покупатель (продавец).

Базовая процентная ставка (прайм-рейт) (*prime interest rate*) — процентная ставка, устанавливаемая банками по краткосрочным кредитам первоклассным заемщикам, например, крупным корпорациям с устойчивым кредитным рейтингом.

Базовый год (*base year*) — год, принимаемый при построении *индекса цен* за основу для сравнения с ценами, действовавшими в другие годы.

Баланс счета движения капиталов (*balance on the capital account*) — приток капитала в страну за вычетом *вывоза капитала* из нее.

Баланс счета текущих операций (*balance on current account*) — экспорт товаров и услуг страны за вычетом импорта товаров и услуг плюс чистый доход от инвестиций и плюс сальдо трансфертных платежей.

Баланс товаров и услуг (*balance on goods and services*) — экспорт товаров и услуг страны за вычетом импорта товаров и услуг.

Балансовый отчет (*balance sheet*) — сводный отчет об *активах*, *пассивах* и *чистой стоимости* собственного капитала фирмы или индивида на определенную дату.

Банк банков (*bankers bank*) — банк, который принимает вклады депозитных институтов и предоставляет им ссуды; Федеральный резервный банк.

Банк штата (*state bank*) — коммерческий банк, получивший чартер (разрешение) правительства штата на ведение банковских операций.

Банкнота Федеральной резервной системы (*Federal Reserve Note*) — бумажные деньги, выпускаемые федеральными резервными банками.

Банковские депозиты (*bank deposits*) — банковские депозиты, которые хранятся в *федеральных резервных банках*.

Банковские резервы (*bank reserves*) — резервы банков, которые хранятся в *федеральных резервных банках*, плюс *банковская наличность*.

Бартер, бартерная торговля (*barter*) — натуральный обмен одного товара или услуги на другой товар или услугу.

Барьер для вхождения в отрасль (*barrier to entry*) — любые действия, которые искусственно препятствуют проникновению в отрасль новых фирм.

Бедность, нищета (*poverty*) — состояние, при котором основные потребности индивида или семьи превышают имеющиеся средства для их удовлетворения.

Безграничные потребности (*unlimited wants*) — неутолимое желание потребителей (людей) иметь товары и услуги, которые доставляют им удовольствие или удовлетворяют их потребности.

Бессрочный вклад (*demand deposit*) — вклад в коммерческом банке, на который может быть выписан чек; текущий счет или деньги на текущем счете.

Бесчековый сберегательный счет (*noncheckable savings account*) — *сберегательный счет*, по которому не может быть выписан чек.

Благотворительные программы (*welfare programs*) — см. *Программы государственной помощи*.

Бреттон-Вудская система (*Bretton Woods system*) — созданная после второй мировой войны *международная валютная система*, в рамках которой осуществлялись меры регулирования валютных курсов. *Международный валютный фонд* способствовал стабилизации курсов иностранных валют, а золото и доллар использовались в качестве *международных валютных резервов*.

Бумажные деньги (*paper money*) — бумажные знаки, используемые в качестве *средства обращения*; в США — *банкноты Федеральной резервной системы*.

Бюджет при полной занятости (*full-employment budget*) — соотношение государственных расходов и доходов, активное или пассивное сальдо бюджета, которые сложились бы, если бы экономика в течение года функционировала в условиях полной занятости.

Бюджетная линия, кривая потребительского бюджета (*budget line*) — кривая, показывающая различные комбинации количеств двух товаров, которые потребитель может купить при данном уровне его денежного дохода.

Бюджетный дефицит (*budget deficit*) — сумма превышения расходов федерального правительства над его доходами в каждый данный год.

Валовой внутренний продукт, ВВП (*gross domestic product, GDP*) — общая стоимость всех произведенных за год *конечных продуктов* и услуг в США, независимо от источника получения ресурсов — импортные или внутренние.

Валовой национальный продукт, ВВП (*gross national product, GNP*) — общая рыночная стоимость всех *готовых товаров* и услуг, произведенных в стране в течение года.

Валовые частные внутренние инвестиции (*gross private domestic investment*) — затраты на производство *средств производства*: машины, оборудование, инструменты и здания, а также на пополнение товарно-материальных запасов.

Валюта (*currency*) — бумажные и металлические деньги.

Валютный контроль (*foreign exchange control*) — контроль, который может установить правительство над спросом граждан и фирм данной страны на иностранную валюту и над валютными курсами с целью ограничить свои внешние платежи (устранить *дефицит платежного баланса*).

Валютный курс (*exchange rate*) — см. *Курс обмена валюты*.

ВВП (GDP) — см. *Валовой внутренний продукт*.

Величина предложения (*quantity supplied*) — количество данного товара или услуги, которое продавец предлагает к продаже по конкретной цене в течение определенного периода.

Величина спроса (*quantity demanded*) — количество данного товара или услуги, которое покупатель желает купить по конкретной цене в течение определенного периода.

Вертикальное объединение (*vertical combination*) — группа *предприятий*, осуществляющих разные стадии производства готового продукта и являющихся собственностью одной *фирмы*.

Вертикальное слияние (*vertical merger*) — слияние двух или более фирм, осуществляющих разные стадии производства готового продукта, в единую фирму.

Вертикальный отрезок (*vertical range*) — вертикальный сегмент кривой совокупного предложения, на котором отражается полный объем производства.

Вето по строкам и статьям бюджетных расходов (*line-item veto*) — предложение предоставить президенту США право отменять отдельные статьи расходов в утвержденной Конгрессом расходной части государственного бюджета.

Взаимная поддержка (*logrolling*) — торговля законодателей своими голосами, объединение усилий, чтобы добиться благоприятного для себя решения вопросов об обеспечении общественными товарами и услугами.

Взаимно-сберегательный банк (*mutual savings bank*) — неакционерная фирма, которая принимает вклады

преимущественно от мелких индивидуальных вкладчиков и предоставляет ссуды на приобретение домов или квартир, главным образом отдельным лицам.

Взаимный (инвестиционный) фонд денежного рынка (*money market mutual funds, MMMF*) — фонды, специализирующиеся на инвестициях в инструменты денежного рынка и обеспечивающие вкладчикам высокие доходы.

Взаимодополняющие товары (*complementary goods*) — такие товары (или услуги), для которых существует обратное соотношение цены на один из них и спроса на другой, то есть снижение (повышение) цены одного товара (или услуги) вызывает повышение (сокращение) спроса на другой (другую).

Взаимозависимость (*mutual interdependence*) — ситуация, при которой изменение цены (или какого-либо другого параметра) одной фирмой сказывается на объеме продаж и прибыли другой фирмы (или других фирм); причем любая фирма, производящая такое изменение, может ожидать непредсказуемую реакцию со стороны другой фирмы или других фирм.

Взаимозаменяемые товары (*substitute goods*) — см. *Товары-заменители*.

Взаимоисключающие цели (*mutually exclusive goals*) — цели, которые противоречат друг другу и не могут быть достигнуты одновременно.

Взгляд с позиций экономики предложения (*supply-side view*) — трактовка бюджетной политики, которой придерживаются сторонники экономики предложения, подчеркивающая необходимость увеличения *совокупного предложения* в качестве средства снижения уровня безработицы и стимулирования экономического роста.

Вливание, впрыскивание (*injection*) — дополнительные средства, вливаемые в поток «доходов — расходов»; инвестиции, правительственные закупки товаров и услуг, экспорт.

Внезапные колебания уровня цен (*price level surprises*) — неожиданные изменения уровня цен.

Внепроизводственные операции (*nonproduction transactions*) — закупки и сбыт любого товара (услуги), не являющегося ресурсом или результатом текущего производства.

Внерыночные операции (*nonmarket transactions*) — производство товаров и услуг, невключаемых в ВВП, поскольку они не покупаются и не продаются.

Внешнеторговый дефицит (*trade deficit*) — превышение товарного импорта страны над ее товарным экспортом.

Внешние платежи (*outpayments*) — расходование валюты (собственной или иностранной) отдельными лицами, фирмами и правительством одной страны на покупку товаров и услуг в других странах; денежные переводы за границу; помещение инвестиционного дохода в других странах и вывоз капитала.

Внешние платежные поступления (*inpayments*) — поступления (собственной или иностранной) валюты отдельным лицам, фирмам и правительству одной страны из других стран как плата за проданные ими товары и услуги, доходы от инвестиций, различного рода денежные переводы и приток капитала.

Внешний долг (*external debt*) — государственный долг иностранным гражданам, фирмам и учреждениям.

ВВП (*GNP*) — см. *Валовой национальный продукт*.

Внутренние цены (*domestic prices*) — цены на товары и услуги, сложившиеся внутри страны; определяются соотношением спроса и предложения.

Внутренний государственный долг (*internally held public debt*) — задолженность государства гражданам, фирмам и учреждениям данной страны (то есть держателям ценных бумаг правительства данной страны).

Вознаграждение труда рабочих и служащих (*compensation to employees*) — выплачиваемые наемным работникам заработная плата и жалованье плюс *дополнительные выплаты*.

Возрастающая отдача (*increasing returns*) — увеличение *предельного продукта* за счет одного из применяемых ресурсов по мере последовательного введения в производство дополнительных единиц.

Война цен (*price war*) — повторяющееся и долговременное снижение цен на продукцию фирм олигополистической отрасли, посредством которого фирмы рассчитывают увеличить объемы продаж и доходов, но которое редко приносит им выгоды.

Воля к развитию («*will to develop*») — сильное стремление обеспечить экономический рост, которое побуждает заменять старые способы ведения хозяйства новыми.

Всемирная торговая организация, ВТО (*World Trade Organization, WTO*) — организация, созданная в 1994 г. в рамках ГАТТ в процессе *Уругвайского раунда переговоров*.

Всемирный банк (*World bank*) — банк, в который входит 151 государство и который предоставляет (и гарантирует) займы развивающимся странам для обеспечения их развития, *Международный банк реконструкции и развития*.

Вторичный бойкот (*secondary boycott*) — отказ профсоюза покупать товары или использовать в работе продукты, произведенные другим профсоюзом либо группой рабочих, не объединенных в профсоюз.

Вывоз капитала (*capital outflow*) — сумма расходов, произведенных гражданами и фирмами страны для приобретения реальных активов и ценных бумаг в других странах.

Выгоды перелива (*spillover benefits*) — выгоды, получаемые безвозмездно не производителями и не потребителями продукта, а третьей стороной (обществом в целом). Например, пчеловод получает выгоду от того,

что фермер, живущий по соседству, засекает свои поля клевером.

Выкуп государственного долга (*retiring the public debt*) — сокращение размера государственного долга путем выплаты денег владельцам государственных ценных бумаг с наступлением срока погашения.

Вымогательство (*featherbedding*) — практика выплат предпринимателю рабочему за работу, которую он фактически не выполняет.

Выравнивающие различия в оплате труда (*compensating differences*) — различия в размерах заработной платы, которые устанавливаются рабочим разных профессий для компенсации неденежных различий в условиях труда.

Вычеты (*deductibles*) — требование, согласно которому страхователь вносит сумму покрытия после страхового лица (например, расходы на медицинское обслуживание).

Гарантированный доход (*guaranteed income*) — минимальный доход, который получала бы семья (или индивид) при введении отрицательного подоходного налога.

Генеральное соглашение о тарифах и торговле, ГАТТ (*General Agreement on Tariffs and Trade, GATT*) — заключенное в 1947 г. соглашение между 23 государствами (в том числе и США), в соответствии с которым каждое из них предоставило другим равный и недискриминационный режим торговли, сократило на основе многосторонних договоренностей тарифы и со временем устранило импортные квоты.

Гибкий валютный курс (*flexible exchange rate*) — курс валюты, который определяется спросом и предложением иностранных денег и который может свободно повышаться или понижаться.

Гиперинфляция (*hyperinflation*) — очень быстрый рост уровня цен.

Гипотеза естественного уровня безработицы (*natural rate hypothesis*) — гипотеза долговременной стабильности экономики при естественном уровне безработицы; предполагается, что при таком уровне безработицы долговременная кривая Филлипса оказывается в вертикальном положении.

Гипотеза оппозиции со стороны администрации (*managerial-opposition hypothesis*) — объяснение относительного упадка профсоюзного движения в США возросшим и более агрессивным сопротивлением, оказываемым ему менеджментом.

Гипотеза структурных изменений (*structural-change hypothesis*) — концепция, объясняющая относительный спад профсоюзного движения в США структурными изменениями в экономике и в составе рабочей силы.

Голосование долларом (*dollar votes*) — «голоса» (расходы), которые фактически отдают потребители и предприниматели за производство различных видов, соответственно, потребительских товаров и товаров про-

изводственного назначения, когда они покупают их на рынке.

Гомогенная, или однородная, олигополия (*homogeneous oligopoly*) — олигополия, в которой фирмы производят стандартизированные товары.

Горизонтальное объединение (*horizontal combination*) — группа предприятий, осуществляющих одни и те же стадии производства и являющихся собственностью одной фирмы.

Горизонтальное слияние (*horizontal merger*) — слияние нескольких фирм, производящих одно и то же изделие, в единую фирму.

Горизонтальный отрезок (*horizontal range*) — горизонтальный отрезок кривой совокупного предложения, вдоль которого уровень цен остается постоянным, несмотря на изменение объема внутреннего производства.

Государственная собственность (*state ownership*) — собственность (земли и капитал), принадлежащая правительству (штату); в бывшем Советском Союзе — собственность централизованного государства (страны).

Государственные финансы (*public finance*) — раздел экономической теории, который исследует государственные доходы и расходы.

Государственный долг (*public debt*) — общий размер задолженности федерального правительства владельцам государственных ценных бумаг, равный сумме прошлых бюджетных дефицитов (минус бюджетные излишки).

Государственный сектор (*public sector*) — часть экономики страны, полностью контролируемая государством; правительство.

Граница потребительского бюджета (*budget restraint*) — предел, который ограничивает способность потребителя приобретать товары и услуги размером дохода потребителя (а также уровнем цен на товары и услуги).

График потребления (*consumption schedule*) — график, показывающий динамику расходов домохозяйств на потребительские товары при разных уровнях дохода после уплаты налогов.

График предложения (*supply schedule*) — график, показывающий количество товара или услуги, которое продавцы (продавец) предлагают к продаже в течение определенного периода.

График сбережений (*saving schedule*) — график, показывающий объем планируемых домохозяйствами сбережений (то есть средств, не предназначенных для расходов на покупку потребительских товаров) при разных уровнях дохода после уплаты налогов.

График (кривая) совокупных расходов (*aggregate-expenditures schedule*) — график или кривая, показывающие общий объем расходов на производство готовых товаров и услуг при разных уровнях реального ВВП.

Движение за единый налог (*single-tax movement*) — попытка группы приверженцев учения Генри Джорджа ликвидировать все налоги, за исключением 100%-ного налога на *рентный доход*.

Движение золота (*gold flow*) — приток или отток золота из страны.

Двойное налогообложение (*double taxation*) — обложение налогом как чистого дохода (прибыли) корпораций, так и выплачиваемых из него дивидендов, когда они превращаются в личный доход домохозяйств.

Двойной счет (*double counting*) — включение стоимости *промежуточных товаров* в состав ВВП; более чем однократный учет одного и того же товара или услуги.

Двусторонняя монополия (*bilateral monopoly*) — рынок, на котором единственному продавцу (монополии) противостоит единственный покупатель (монопсония).

Дебет (*debit*) — запись на бухгалтерском счете, свидетельствующая о том, что стоимость актива (например, иностранной валюты, являющейся собственностью гражданина данной страны) снизилась.

Девальвация (*devaluation*) — уменьшение законодательно установленной стоимости валюты.

Дедукция (*deduction*) — цепь рассуждений от умозаключений до выводов; метод рассуждений, с помощью которого правильность гипотезы (допущения) проверяется путем сравнения вытекающих из нее выводов с реальными экономическими фактами.

Дезинфляция (*disinflation*) — снижение темпов роста инфляции или полное ее прекращение.

Действительная (внутренняя) стоимость (*intrinsic value*) — рыночная стоимость металла в монете.

«Дело *Alcoa*» (*Alcoa case*) — рассмотренное в 1945 г. в федеральных судах дело фирмы *Alcoa*, по которому суды постановили, что обладание монопольной властью — независимо от того, насколько рационально эта власть используется, — является нарушением антитрестовских законов; суды тем самым отвергли «*правило разумного подхода*», примененное в деле *U.S. Steel*.

«Дело *U.S. Steel*» (*U.S. Steel case*) — возбужденное федеральным правительством против корпорации *U.S. Steel* антитрестовское дело, по которому суд в 1920 г. постановил, что закону противоречат лишь необоснованные ограничения торговли, а размеры фирмы и обладание монопольной властью не являются нарушением антитрестовских законов.

Демпинг (*dumping*) — продажа товаров ниже их себестоимости в другой стране.

Денежная заработная плата (*money wage*) — количество денег, получаемое рабочим за единицу рабочего времени (час, день и т.д.); номинальная заработная плата.

Денежная процентная ставка (*money interest rate*) — см. *Номинальная процентная ставка*.

Денежный доход (*money income*) — см. *Номинальный доход*.

Денежный капитал (*money capital*) — имеющиеся в распоряжении деньги для закупки *инвестиционных товаров*.

Денежный мультипликатор (*monetary multiplier*) — часть *избыточных резервов*, которую *система коммерческих банков* может использовать для увеличения массы денег в обращении и суммы бессрочных вкладов путем предоставления новых займов (или скупки ценных бумаг); равен единице, деленной на *обязательный резерв*.

Денежный перевод (*remittance*) — дар или безвозвратная субсидия; платеж, в обмен на который не получают товар или услугу; деньги, которые легально или нелегально прибывшие в страну работники переводят своим семьям в страны, откуда они эмигрировали.

Денежный рынок (*money market*) — рынок, на котором спрос на деньги и предложение денег определяют процентную ставку (или уровень процентных ставок).

Деньги (*money*) — любой предмет, который продавцы, как правило, принимают в обмен на свои товары и услуги.

Депозитное учреждение (*depository institution*) — фирма, принимающая вклады от предприятий и отдельных лиц: коммерческий банк, ссудо-сберегательная ассоциация, взаимно-сберегательный банк и кредитный союз.

Депозитный счет денежного рынка (*money market deposit account, MMDA*) — счет в банке, процентная ставка по которому привязана к рыночным ставкам.

Детерминанта валютного курса (*exchange rate determinant*) — любой фактор, помимо *валютного курса*, определяющий спрос и предложение на *рынке иностранной валюты*.

Дефицит баланса текущих операций (*current account deficit*) — отрицательный баланс *счета текущих операций*.

Дефицит, нехватка (*shortage*) — сумма, на которую объем спроса на продукт превышает объем предложения при определенных (ниже равновесных) ценах.

Дефицит платежного баланса (*balance of payments deficit*) — пассивное сальдо *баланса счета текущих операций* и *баланса счета движения капиталов*.

Дефицит счета движения капиталов (*capital account deficit*) — негативное сальдо по *балансу счета движения капитала*.

Дефлирование (*deflating*) — расчет *реального валового внутреннего продукта* путем уменьшения стоимости ВВП, произведенного в году, когда уровень цен был выше, чем в базовом.

Дефлятор ВВП (*GDP deflator*) — *индекс цен* на все готовые товары и услуги, используемый для корреляции денежного (номинального) ВВП с целью измерения *реального ВВП*.

Дефляция (*deflation*) — снижение общего (среднего) уровня цен в экономике страны.

Джентльменское соглашение (*gentleman's agreement*) — неофициальная договоренность между фирмами олигопольной отрасли об установлении цен.

Диктующий цену (*price maker*) — продавец (покупатель) товара, способный воздействовать на его цену путем изменения количества предлагаемого к продаже (покупаемого) товара.

Дилемма политики экономической стабилизации (*stabilization policy dilemma*) — использование кредитно-денежных и бюджетных рычагов для снижения уровня безработицы повышает уровень инфляции, а применение этих же рычагов для снижения уровня инфляции повышает уровень безработицы.

Дилемма регулирования (*dilemma of regulation*) — проблема, с которой сталкивается *регулирующее ведомство*, устанавливая монополисту допустимую законом максимальную цену; с одной стороны, если *общественно оптимальная цена* окажется ниже средней себестоимости, то это либо приведет фирму к банкротству, либо потребует ее субсидирования; с другой стороны, цена, обеспечивающая фирме *справедливую норму прибыли*, не позволит полностью устранить дисбаланс в распределении ресурсов, порожденный нерегулируемой деятельностью монополии.

Дилемма целей (*target dilemma*) — проблема, возникающая вследствие того, что финансовые ведомства государства не в состоянии одновременно стабилизировать и массу денег в обращении, и уровень процентных ставок.

Динамический прогресс (*dynamic progress*) — развитие с течением времени более эффективной (более дешевой) технологии производства существующих продуктов и товаров более высокого качества; технологический прогресс.

Дискреционная фискальная политика (*discretionary fiscal policy*) — осуществляемое Конгрессом США преднамеренное изменение налогов (налоговых ставок) и объема правительственных расходов (расходов на товары и услуги и программ трансфертных платежей) с целью обеспечить производство неинфляционного ВВП при полной занятости и стимулировать экономический рост.

Дискриминация в оплате труда (*wage discrimination*) — установление для чернокожих (или других меньшинств) более низкой, чем для белых, заработной платы за одинаковую работу.

Дискриминация в сфере человеческого капитала (*human-capital discrimination*) — лишение чернокожих (и других меньшинств) возможности получения образования и квалификации, доступной белым.

Дискриминация на рабочих местах (*occupational discrimination*) — произвольные ограничения, преграждающие чернокожим (и другим меньшинствам) или женщинам доступ к более желательным и более высокооплачиваемым рабочим местам.

Дискриминация при найме на работу (*employment discrimination*) — предпочтение белым при найме на

работу по сравнению с чернокожими (и другими меньшинствами) и первоочередное увольнение с работы чернокожих (и других меньшинств) по сравнению с белыми.

Дифференциация заработной платы (*wage differential*) — разница между *заработной платой*, получаемой одним работником или группой работников, и заработной платой, получаемой другим работником или другой группой работников.

Дифференциация продукции (*product differentiation*) — физические или иные различия между товарами разных фирм, вызывающие у индивидуальных покупателей предпочтение товаров одной фирмы перед товарами других фирм (при условии, что продавцы продают их по одинаковой цене).

Дифференцированная олигополия (*differentiated oligopoly*) — олигополия, в которой фирмы производят дифференцированный товар.

Дифференцированный товар (*differentiated product*) — продукт, который по физическим или иным параметрам отличается от аналогичных продуктов, производимых другими фирмами; продукт, который подобен, но не идентичен другим продуктам, а следовательно, не является их полным заменителем; продукт, который покупатели предпочитают приобрести у одного продавца, несмотря на то что цены у всех продавцов одинаковы.

Добавленная стоимость (*value added*) — стоимость проданного фирмой продукта минус стоимость изделий (материалов), купленных и использованных фирмой для его производства; равна выручке, которая включает в себя эквивалент заработной платы, арендной платы, процентов и прибыли.

Добровольные экспортные ограничения (*voluntary export restrictions*) — ограничение фирмами объема своего экспорта в определенные страны с целью предотвращения введения этими странами торговых барьеров.

Доктрина сравнимой ценности (*comparable worth doctrine*) — концепция, согласно которой женщины должны получать равное с мужчинами жалование (заработную плату), когда уровень их квалификации, напряженность труда и ответственность на занимаемых ими рабочих местах такие же, как у мужчин.

Долговременная фермерская проблема (*long-run farm problem*) — тенденция снижения доходов многих фермерских хозяйств по сравнению с динамикой доходов в остальных отраслях экономики страны.

Долговременное конкурентное равновесие (*long-run competitive equilibrium*) — цена, при которой фирма, действующая в условиях *чистой конкуренции*, в долговременном периоде не получает экономической прибыли и не несет убытки, а общие объемы спроса и предложения равны; цена, равная минимальным долговременным средним издержкам производства продукта.

Долговременный тренд (*secular trend*) — повышение или снижение уровня экономической активности в течение многолетнего периода.

Долговые «свопы», или своп долг/акция (*debt-equity swaps*) — передача акций государственных или частных предприятий развивающихся стран иностранным кредиторам.

Долгосрочный период (*long run*) — период, достаточно длительный, чтобы позволить производителям товара изменить количество всех используемых ими ресурсов; период, в котором все ресурсы и издержки являются переменными, то есть никакие ресурсы и издержки не являются постоянными.

Доля участия женщин в рабочей силе (*female labor force participation rate*) — доля женщин трудоспособного возраста, занятых в составе рабочей силы.

Домохозяйство (*household*) — экономическая единица, состоящая из одного или более лиц, которая снабжает экономику ресурсами и использует полученные за них деньги для приобретения товаров и услуг, удовлетворяющих материальные потребности человека.

Дополнительная программа социального обеспечения (*Supplemental Security Income, SSI*) — финансируемая и осуществляемая федеральным правительством программа, обеспечивающая единый по всей стране минимальный доход престарелым, слепым и нетрудоспособным, которые не подпадают под действие страхования по федеральным программам сохранения здоровья и по безработице.

Дополнительные выплаты (*fringe benefits*) — вознаграждение, помимо заработной платы, которое получают работники от своих работодателей, включающее пенсии, пособия по медицинскому и стоматологическому страхованию, оплату очередных отпусков и оплату отпусков по болезни; платежи нанимателей рабочей силы в фонды социального страхования, пенсионные фонды, фонды страхования на случай болезни и благотворительные фонды для рабочих; часть издержек предпринимателя на рабочую силу.

Допущение «при прочих равных условиях» (*«other things equal» assumption*) — допущение, что все другие переменные, за исключением рассматриваемых, остаются неизменными.

Достигнутая автоматически стабильность (*built-in stability*) — воздействие на экономику *недискреционной бюджетной политики*: изменение чистых налогов в прямой зависимости от изменений ВВП с целью уменьшения (увеличения) чистых налоговых поступлений, способствующих снижению уровня безработицы (инфляционного давления) в период спада (инфляции).

Доход в виде процентов (*interest income*) — доход, получаемый теми, кто обеспечивает экономику капиталом.

Доход собственников (*proprietors' income*) — чистый доход владельцев некорпорированных фирм (индивидуальных собственников и партнеров).

Доходный метод определения ВВП (*income approach*) — метод измерения ВВП посредством суммирования всех доходов, созданных в производстве готовых товаров и услуг.

Европейский общий рынок (*European Common Market*) — см. *Европейский союз*.

Европейский союз (*European Union, EU*) — ассоциация европейских государств, созданная в 1958 г. для постепенной ликвидации таможенных тарифов и импортных квот и установления общего таможенного тарифа на ввоз товаров из зоны необъединенных государств. Цель союза — установить свободное движение рабочей силы и капитала между странами-участниками, а также выработать общую экономическую политику (ранее был известен как Европейское экономическое сообщество и Общий рынок).

Единичная эластичность (*unitary elasticity*) — случай, когда коэффициент эластичности равен единице; процент изменения величины спроса или предложения равен проценту изменения цены.

Естественная монополия (*natural monopoly*) — отрасль, в которой эффект масштаба столь велик, что продукт может быть произведен одной фирмой при более низких средних издержках, чем если бы его производством занималась не одна, а несколько фирм.

Естественный уровень безработицы (*natural rate of unemployment*) — см. *Уровень безработицы при полной занятости*.

«Желтое обязательство» (*yellow-dog contract*) — контракт (теперь незаконный), по которому рабочий или служащий дает при поступлении на работу в фирму обязательство не вступать в профсоюз, пока он работает в данной фирме.

Забастовка (*strike*) — приостановка работы организованной группой рабочих (профсоюзом).

Забастовка по поводу прав и обязанностей (*jurisdictional strike*) — стачка членов одного профсоюза, вступившего в конфликт с другим профсоюзом того же предприятия по вопросу о том, члены какого из них должны выполнять на этом предприятии конкретную работу.

Забастовка солидарности (*sympathy strike*) — прекращение работы на предприятии членом профсоюза, у которого нет конфликта со своим предпринимателем, но который желает оказать помощь другому профсоюзу, вступившему в конфликт со своим предпринимателем.

Зависимая переменная (*dependent variable*) — переменная, изменяющаяся в результате изменения какой-либо другой (независимой) переменной; эффект или следствие.

Закон Вагнера (*Wagner Act*) — федеральный закон, который учредил *Национальное управление по трудовым отношениям*, гарантировал профсоюзам право на организацию и на ведение переговоров с предпринимателями о коллективных договорах, определил и запретил ряд нечестных действий в трудовых отношениях.

Закон возрастающих альтернативных издержек (*law of increasing opportunity costs*) — по мере увеличения производства продукта *альтернативные издержки* — предельные издержки — производства каждой новой единицы продукта возрастают.

Закон Клейтона (*Clayton Act*) — федеральный анти-трестовский закон, усиливающий положения *закона Шермана* путем объявления незаконными некоторых специфических методов деятельности фирм.

Закон Ландрума—Гриффина (*Landrum-Griffin Act*) — федеральный закон об отчетности и раскрытии нарушений в трудовых отношениях, который регулирует выборы и финансовую деятельность профсоюзов и гарантирует некоторые права их членов.

Закон Норриса—Лагардиа (*Norris-LaGuardia Act*) — федеральный закон, затруднивший получение предпринимателями в федеральных судах судебных предписаний против профсоюзов и объявивший недействительными «желтые обязательства», то есть обязательства рабочих о невступлении в профсоюз.

Закон о взаимных торговых соглашениях 1934 г. (*Reciprocal Trade Agreements Act of 1934*) — федеральный закон, предоставивший президенту право заключать с другими странами соглашения и снижать таможенные пошлины США на величину до 50% при условии, что эти страны снижают таможенные пошлины на американские товары; закон также предусматривал включение в эти соглашения статьи о *режиме наибольшего благоприятствования*.

Закон о дерегулировании депозитных учреждений и денежно-кредитном контроле (*Depository Institutions Deregulation and Monetary Control Act, DIDMCA*) — федеральный закон, разрешивший сберегательным учреждениям, в числе прочего, принимать вклады, на которые могут быть выписаны чеки, использовать механизм безналичных расчетов внутри Федеральной резервной системы и получать ссуды в федеральных резервных банках; этим же законом на сберегательные учреждения распространялись требования Федеральной резервной системы о банковских резервах; закон предусматривал также постепенную отмену максимальных процентных ставок, которые депозитные институты могут платить по сберегательным и срочным вкладам.

Закон о занятости 1946 г. (*Employment Act of 1946*) — федеральный закон, обязавший федеральное правительство поддерживать экономическую стабильность (полную занятость, стабильные цены, экономический рост); этим законом учреждены *Совет экономических консультантов* при президенте и *Объединенный экономический комитет* Конгресса США, а также введена практика представления президентом ежегодных экономических докладов Конгрессу.

Закон о полной занятости и сбалансированном росте экономики 1978 г. (*Full Employment and Balanced Growth Act of 1978*) — федеральный закон, который дополняет Закон о занятости 1946 г. и обязывает федеральное прави-

тельство устанавливать для экономики пятилетние цели и разрабатывать планы достижения этих целей.

Закон о праве на труд (*Right-to-work law*) — принятое в 20 штатах США законодательство, запрещающее в этих штатах требовать от рабочего вступления в профсоюз в качестве условия сохранения им рабочего места на данном предприятии.

Закон о регулировании сельского хозяйства 1933 г. (*Agricultural Adjustment Act*) — федеральный закон, который ввел концепцию *паритета* в качестве краеугольного камня американской сельскохозяйственной политики и предусматривал дотации к ценам на фермерскую продукцию, ограничение объема сельскохозяйственного производства и ликвидацию его излишков.

Закон о сокращении дефицита государственного бюджета 1993 г. (*Deficit Reduction Act of 1993*) — федеральный закон, направленный на сокращение бюджетного дефицита на 500 млрд дол. в течение пяти лет путем повышения налогов и сокращения расходов.

Закон о специальном фонде 1980 г. (*Superfund Law of 1980*) — этот закон установил прямой контроль, специальные налоги и правовые нормы ответственности за утилизацию токсичных отходов. Он утвердил контроль федеральных властей над зараженными участками и ответственность фирм-производителей за нарушение правил сброса отходов.

Закон о Федеральной комиссии по торговле (*Federal Trade Commission Act*) — федеральный закон 1914 г., согласно которому была учреждена *Федеральная комиссия по торговле*.

Закон о фермерской деятельности 1990 г. (*Farm Act of 1990*) — федеральный закон, согласно которому сокращается размер участка, на котором производится субсидируемая государством продукция, и фермерам предоставляется возможность использовать освободившиеся земли для посева других культур.

Закон о чистом воздухе 1990 г. (*Clean Air Act of 1990*) — законодательство, связанное с сохранением чистоты воздуха, преодолением городского смога, автомобильных выбросов, разрастания озоновой «дыры» и кислотных дождей.

Закон Оукена (*Okun's law*) — вывод о том, что превышение текущего уровня безработицы на 1% над уровнем безработицы при полной занятости увеличивает отставание реального ВВП от потенциального ВВП страны на 2,5%.

Закон предложения (*law of supply*) — прямая зависимость между ценой и *величиной предложения* товара или услуги в течение определенного периода.

Закон Селлера—Кефопера (*Celler-Kefauver Act*) — федеральный закон, внесший поправку к *закону Клейтона*, запрещающую фирме приобретать активы другой фирмы, если это приводит к ослаблению конкуренции.

Закон Симпсона—Родио 1986 г. (*Simpson-Rodino Act of 1986*) — этот закон амнистировал и предоставил ле-

гальный статус не имеющим соответствующих документов лицам, живущим в США с 1982 г. В то же время по этому закону работодателям запрещалось брать на работу людей, не имеющих документов.

Закон Смута–Хоули о тарифах (*Smoot-Hawley Tariff Act*) — закон, установивший самые высокие таможенные пошлины на ряд товаров за всю историю США; преследовал цель сократить импорт и стимулировать рост внутренней экономики.

Закон сохранения материи и энергии (*law of conservation of matter and energy*) — положение о том, что материя может перейти в другую материю или энергию, но не может исчезнуть; вся продукция, используемая в производстве, в том же размере переходит в конечный продукт, энергию и отходы (потенциальное загрязнение).

Закон спроса (*law of demand*) — обратная зависимость между ценой и величиной *спроса* на товар или услугу в течение определенного периода.

Закон Сэя (*Say's Law*) — макроэкономический принцип (не нашедший подтверждения), согласно которому производство товаров и услуг (предложение) создает равный совокупный спрос на них.

Закон Тафта–Хартли (*Taft-Hartley Act*) — федеральный закон, который означал переход от правительственной поддержки профсоюзов к правительственному регулированию их деятельности.

Закон убывающей отдачи (*law of diminishing returns*) — ситуация, когда последовательные равные приросты *переменного ресурса* добавляются к *постоянным ресурсам* сверх какого-то определенного уровня их использования, а *предельный продукт* переменного ресурса сокращается.

Закон убывающей предельной полезности (*law of diminishing marginal utility*) — по мере того как потребитель увеличивает потребление товара или услуги, *предельная полезность* каждой дополнительной единицы товара или услуги сокращается.

Закон Уилера–Ли (*Wheeler-Lea Act*) — федеральный закон, внесший в закон о Федеральной комиссии по торговле поправку, которая запрещала нечестные и обманные действия или практику в торговле (недобросовестную рекламу, искажение сведений о товарах).

Закон Шермана (*Sherman Act*) — федеральный антitrustовский закон, который провозгласил уголовными преступлениями монополию, ограничение торговли, попытки установить монополию и ограничить торговлю, создание союза фирм и вступление в сговор с этой же целью; закон предоставил федеральному правительству или потерпевшей стороне право возбуждать судебное дело против тех, кто совершает такие преступления.

Законное средство платежа (*legal tender*) — все средства, которые по декрету правительства должны приниматься в уплату за долг.

Закрытая экономика (*closed economy*) — страна, не экспортирующая и не импортирующая товары и услуги.

«Закрытое» предприятие (*closed shop*) — предприятие, принимающее на работу только членов профсоюза.

Запланированные инвестиции (*planned investment*) — суммы, которые фирмы планируют или намереваются инвестировать.

Запретительное предписание (*cease-and-desist order*) — распоряжение суда или правительственного ведомства (комиссии или министерства), обязывающее корпорацию или конкретное лицо прекратить специфический вид хозяйственной деятельности.

Заработная плата (*wage*) — цена за труд (за использование услуг *труда*) в единицу времени (час, день и т.д.).

Заработок (*earnings*) — денежный доход, получаемый рабочим; равен ставке заработной платы, помноженной на объем затраченного труда (количество отработанного времени).

Затратный метод определения ВВП (*expenditures approach*) — метод измерения ВВП посредством суммирования всех затрат на производство готовых товаров и услуг.

«Защитная» медицина (*defensive medicine*) — точка зрения, согласно которой врачи могут рекомендовать провести больше обследований и пройти больше процедур, чем требуется для медицинского заключения, чтобы оградить себя от возможного обвинения в небрежном лечении и судебного преследования.

Защитная, протекционистская пошлина (*protective tariff*) — *пошлина*, установленная с целью защиты внутренних производителей товара от конкуренции иностранных производителей.

«Землеемкий» продукт (*land-intensive commodity*) — продукт, на производство которого требуется относительно большое количество естественных ресурсов (земли).

Земля, естественные ресурсы (*land*) — природные ресурсы («даровые блага природы»), которые могут быть использованы для производства товаров и услуг.

Избыточная мощность (*excess capacity*) — ситуация на рынке несовершенной конкуренции, когда фирма производит меньше, чем может быть произведено при минимальных затратах, в результате чего цена на продукт становится выше той, какая могла бы быть установлена в условиях совершенной конкуренции.

Избыточные резервы (*excess reserves*) — сумма, на которую *фактические резервы* банка — члена ФРС превышают его *обязательный резерв*; фактические резервы за вычетом обязательных резервов.

Издержки на рабочую силу в единице продукции (*unit labor cost*) — ставка денежной заработной платы, деленная на среднюю выработку рабочего.

Издержки перелива (*spillover costs*) — издержки производства продукта, которые несут не производители и потребители, а третья сторона (общество в целом) без

всякого возмещения. Например, производитель ядохимикатов слил часть их в реку, в результате погибла рыба и, следовательно, пострадали рыбаки.

Излишек, избыток (*surplus*) — сумма, на которую объем предложения продукта превышает объем спроса на него при определенной (выше равновесной) цене.

Изменение кривой потребления (*change in the consumption schedule*) — сдвиги кривой потребления, вызванные увеличением или сокращением объема потребления при разных уровнях дохода после уплаты налогов, которые являются следствием изменений *не связанных с доходом факторов потребления и сбережений*; смещение кривой потребления вверх или вниз.

Изменение кривой сбережений (*change in the saving schedule*) — смещения кривой сбережений, вызванные увеличением или сокращением объема сбережений при разных уровнях дохода после уплаты налогов, которые являются следствием изменений *не связанных с доходом факторов потребления и сбережений*; движение кривой сбережений вверх или вниз.

Изменение объема потребления (*change in amount consumed*) — увеличение или сокращение потребительских расходов в результате увеличения или сокращения дохода после уплаты налогов при неизменной шкале (кривой) потребления; перемещение из одной графы (точки) к другой на той же шкале (кривой) потребления.

Изменение объема сбережений (*change in amount saved*) — увеличение или сокращение объема сбережений в результате увеличения или сокращения дохода после уплаты налогов при неизменной шкале (кривой) сбережений; перемещение из одной графы (точки) к другой на той же шкале (кривой) сбережений.

Изъятие, утечка (*leakage*) — 1) потенциальные расходы, изъятые из потока «доходы — расходы»: *сбережения, налоговые платежи и импорт*; 2) изъятие средств, сокращающее кредитные возможности системы коммерческих банков.

Импорт (*imports*) — расходы частных лиц, фирм и правительства данной страны на приобретение товаров и услуг, произведенных в других странах.

Импортная золотая точка (*gold import point*) — курс иностранной валюты — если страны участвуют в системе *международного золотого стандарта*, — ниже которого собственной валюты страны недостаточно, и для осуществления платежей в другую страну необходимо импортировать в нее золото.

Импортная квота (*import quota*) — вводимое страной ограничение объема ввозимого из других стран товара в течение определенного периода.

Импортная конкуренция (*import competition*) — конкуренция, с которой сталкиваются фирмы одной страны вследствие импорта товаров и услуг из других стран.

Импортная сделка (*import transaction*) — закупка товаров или услуг, которая сокращает количество иностранной валюты у отдельных лиц, фирм и правительства данной страны.

ранной валюты у отдельных лиц, фирм и правительства данной страны.

Инвестиции в человеческий капитал (*human-capital investment*) — любая мера, предпринятая для повышения производительности труда рабочих (путем повышения их квалификации и развития способностей): расходы на улучшение образования, здоровья рабочих или на повышение мобильности рабочей силы.

Инвестиции, инвестирование (*investment*) — затраты на производство и накопление *средств производства* и увеличение материальных запасов.

Инвестиционные товары, средства производства (*capital goods*) — см. *Kanumal*.

Индекс Герфиндаля (*Herfindahle index*) — измеритель уровня концентрации и конкуренции в отрасли; рассчитывается как сумма квадратов долей рынка отдельных фирм.

Индекс паритета (*parity ratio*) — отношение цен (индекса цен) на продукцию фермеров к ценам (индексу цен), по которым они приобретают несельскохозяйственную продукцию; служит основой для политики поддержания цен.

Индекс потребительских цен ИПЦ (*consumer price index, CPI*) — индекс для измерения уровня цен некоторой определенной «потребительской корзины», состоящей из 300 потребительских товаров, которые покупает статистический средний потребитель.

Индекс цен (*price index*) — индекс, показывающий динамику изменения цены «рыночной корзины», то есть цены рыночного набора потребительских товаров; используется для пересчета номинального объема продукции (дохода) в реальный объем продукции (дохода).

Индексация по уровню жизни (*cost-of-living adjustment, COLA*) — автоматическое увеличение доходов (зарботной платы) рабочих в условиях, когда экономика находится в состоянии инфляции, гарантированное соответствующей статьёй в коллективном договоре с предпринимателем.

Индивидуальная частная фирма (*sole proprietorship*) — некорпорированная фирма, которой владеет и управляет одно лицо.

Индивидуальное предложение (*individual supply*) — кривая предложения товара или услуги отдельного продавца.

Индивидуальный спрос (*individual demand*) — кривая спроса или график спроса одного покупателя на товар или услугу.

Индукция (*induction*) — метод умозаключения, представляющий собой движение от фактов к обобщениям.

Инкассо чеков (*collection of checks*) — перевод денег со счетов лиц, выписывающих чеки, на счета получателей чеков; другое название — клиринг чеков.

Иностранная конкуренция (*foreign competition*) — см. *Импортная конкуренция*.

Инфлирование (*inflating*) — исчисление реального ВВП путем увеличения денежной стоимости ВВП, произведенного в году, когда цены были ниже, чем в *базовом году*.

Инфляционная премия (*inflation premium*) — часть номинальной ставки процента, отражающая ожидаемый уровень инфляции.

Инфляционная спираль заработной платы и цен (*wage-price inflationary spiral*) — повышение ставок заработной платы, которое порождает повышение цен, а последнее, в свою очередь, ведет к дальнейшему росту ставок заработной платы и цен.

Инфляционные ожидания (*inflationary expectations*) — предположения рабочих, фирм и потребителей о том, что в будущем возникнет значительная инфляция.

Инфляционный разрыв (*inflationary gap*) — величина, на которую кривая совокупных расходов должна сместиться вниз, чтобы номинальный ВВП соответствовал уровню неинфляционного ВВП, произведенного при полной занятости.

Инфляционный спад производства (*inflationary recession*) — см. *Стагфляция*.

Инфляция (*inflation*) — повышение общего (среднего) уровня цен в экономике.

Инфляция издержек (*cost-push inflation*) — инфляция, возникающая в результате уменьшения совокупного предложения вследствие повышения заработной платы и цен на сырье, сопровождается сокращением реального объема производства и занятости (повышением уровня безработицы).

Инфляция спроса (*demand-pull inflation*) — инфляция, вызываемая увеличением совокупного спроса.

Инфраструктура (*infrastructure*) — капитальные сооружения, использование которых гражданами и фирмами обычно обеспечивается государством (автомагистрали, мосты, городские транспортные системы, водочистные сооружения, муниципальные системы водоснабжения, аэропорты).

Истощающие расходы (*exhaustive expenditures*) — правительственные расходы, приводящие к непосредственному использованию экономических ресурсов и к поглощению правительством товаров и услуг, произведенных из этих ресурсов; *правительственные закупки*.

Капитал (*capital*) — ресурсы, созданные в результате производственной деятельности и используемые для производства товаров и услуг; товары, которые непосредственно не удовлетворяют потребностей человека: инвестиционные товары, средства производства.

Капиталоемкий технический прогресс (*capital-using technological advance*) — совершенствование техники и технологии, требующее применения большего объема капитала.

Капиталоемкий товар (*capital-intensive commodity*) — продукт, в производстве которого применяется относительно большое количество капитала.

Капиталосберегающий технический прогресс (*capital-saving technological advance*) — совершенствование техники и технологии, позволяющее производить большее количество продукта при данном объеме капитала (или такое же количество продукта при меньшем объеме капитала).

Карта кривых безразличия (*indifference map*) — ряд *кривых безразличия*, каждая из которых представляет разную степень полезности; все эти кривые вместе характеризуют предпочтения потребителя.

Картель (*cartel*) — формальное, совершенное в письменном виде или устное соглашение между фирмами об установлении цен на продукт, об объеме производства этих фирм либо о географическом разделе рынка сбыта продукции.

Касательная (*tangent*) — точка, где прямая касается, но не пересекает кривую.

Кассовая наличность (*vault cash*) — деньги, которые банк держит в своих сейфах и кассах.

Квазигосударственный банк (*quasi-public bank*) — банк, являющийся частной собственностью, но контролируемый правительством (обществом); федеральные резервные банки.

Квазиобщественный, квазигосударственный товар (*quasi-public good*) — товар или услуга, на которые может распространяться *принцип исключения*, но которые обеспечивают такие большие выгоды *перелива*, что правительство поощряет их производство для предотвращения возникновения дефицита ресурсов.

Кейнсианская экономическая теория (*Keynesian economics*) — макроэкономические концепции, принятые теперь большинством экономистов (но не всеми), в соответствии с которыми капиталистическая экономика сама по себе не обеспечивает полное использование своих ресурсов, и для достижения их *полной занятости* можно применить *фискальную и кредитно-денежную политику*.

Кейнсианство (*Keynesianism*) — философские, идеологические и аналитические взгляды, представленные в кейнсианской экономической теории.

Классическая экономическая теория (*classical economics*) — макроэкономическая теория, принятая многими экономистами до начала 30-х годов, согласно которой капиталистическая экономика полностью использует свои ресурсы.

Коллективный голос (*collective voice*) — функция, выполняемая профсоюзом от имени своих членов, когда он заявляет об их проблемах перед администрацией, предъявляет жалобы и добивается надлежащего решения этих проблем и удовлетворения жалоб.

Командная экономика (*command economy*) — способ организации экономики хозяйства, при котором материальные ресурсы составляют государственную собственность, а направление и координация экономической деятельности осуществляются посредством *централизованного экономического планирования*.

Комбинация ресурсов, обеспечивающая максимальную прибыль (*profit-maximizing combination of resources*) — количество каждого ресурса, которое фирма должна использовать, чтобы ее *экономическая прибыль* была максимальной или убытки минимальными; комбинация ресурсов, при которой *предельный продукт в денежной форме* каждого ресурса равен предельным издержкам на ресурс (его цене, если ресурс используется на конкурентном рынке).

Комбинация ресурсов, обеспечивающая наименьшие издержки (*least-cost combination of resources*) — определенное количество каждого ресурса, которое фирма должна использовать для производства какого-либо объема продукции с наименьшими издержками; комбинация ресурсов, при которой отношение между *предельным продуктом* ресурса и *предельными издержками на ресурс* (его ценой, если ресурс используется на конкурентном рынке) одинаково для всех применяемых ресурсов.

Комиссия по торговле между штатами (*Interstate Commerce Commission*) — комиссия, учрежденная на основании федерального закона 1887 г., на которую возложена задача регулирования тарифов на железнодорожные перевозки и осуществления надзора за обслуживанием пассажиров на железных дорогах США.

Комитет по операциям на открытом рынке (*Open Market Committee*) — группа из 12 членов, определяющая политику федеральных резервных банков в области закупок и продаж на рынке государственных ценных бумаг.

Коммерческий банк (*commercial bank*) — фирма, имеющая лицензию (разрешение) штатного или федерального правительства на ведение банковских операций.

Коммунизм (*communism*) — см. *Командная экономика*.

Компания с ограниченной ответственностью (*limited-liability company*) — компания, чьи владельцы несут ограниченную ответственность.

Компромисс (*tradeoffs*) — положение, при котором ради достижения одной экономической цели следует пожертвовать другой.

Конгломератное объединение (*conglomerate combination*) — группа *предприятий*, принадлежащих одной фирме и осуществляющих одну или более стадии производства разнородных продуктов (не конкурирующих друг с другом).

Конгломератное слияние (*conglomerate merger*) — слияние фирмы одной отрасли с фирмой другой отрасли (не являющейся ни поставщиком, ни клиентом, ни конкурентом).

Конгресс производственных профсоюзов, КПП (*Congress of Industrial Organizations, CIO*) — созданная в 1936 г. организация, объединившая отраслевые профсоюзы.

Конечные продукты (*final goods*) — товары, купленные с целью их конечного использования, а не для перепродажи, переработки или дальнейшей обработки (в течение данного года).

Конкурентный рынок труда (*competitive labor market*) — рынок, на котором большое количество фирм (без сговора между собой) предъявляют спрос на большое число рабочих — не членов профсоюза конкретных профессий.

Конкуренция (*competition*) — присутствие на рынке большого числа независимых покупателей и продавцов и возможность для покупателей и продавцов свободно выходить на рынок и покидать его.

Конкурирующие товары (*competing goods*) — см. *Взаимозаменяемые товары*.

Контроль над заработной платой и ценами (*wage-price controls*) — политика в области заработной платы и цен, которая в законодательном порядке устанавливает максимально допустимые размеры повышения *заработной платы* и цен в какой-либо период времени.

Контроль обменного курса (*exchange control*) — см. *Валютный контроль*.

Контроль экспорта (*export controls*) — ограничения или полное запрещение экспортировать ряд высокотехнологичных продуктов по соображениям национальной безопасности или внешней политики.

Концепция паритета (*parity concept*) — концепция, предполагающая, что данный реальный объем сельскохозяйственной продукции должен позволить фермеру из года в год приобретать одно и то же количество не сельскохозяйственных товаров и услуг.

Корпорация (*corporation*) — юридическое лицо, получившее лицензию властей штата или федерального правительства и обособленное от индивидов, чьей собственностью корпорация является.

Корреляция (*correlation*) — систематическая и обусловленная связь между двумя рядами данных (двумя видами явлений).

«Косвенное» производство (*roundabout production*) — строительство и использование сооружений и капитального оборудования с целью поддержания производства потребительских товаров.

Косвенные налоги на деловые предприятия (*indirect business taxes*) — налог с оборота, акцизный сбор, имущественный налог, оплата лицензий на ведение хозяйственной и производственной деятельности, а также различные *тарифы*, которые фирмы включают в издержки производства продукта и перекладывают (целиком или частично) на покупателя путем повышения цены продукта.

Коэффициент эластичности (*elasticity coefficient*) — результат деления процента изменения величины спроса (или предложения) на процент изменения цены товара.

Краткосрочная фермерская проблема (*short-run farm problem*) — резкие годовые колебания цен на продукцию и, соответственно, доходов фермеров.

Краткосрочное конкурентное равновесие (*short-run competitive equilibrium*) — равенство цены, по которой

общее количество продукта чисто конкурентной отрасли предлагается в пределах кратковременного периода, цене, по которой на всю эту продукцию предъявляется спрос, при одновременном равенстве этой цены средним *переменным издержкам* производства продукта или превышении их, а также совпадении объема спроса и объема предложения по этой цене.

Краткосрочный период (*short run*) — период, в течение которого производители продукта в состоянии изменить (использовать) какую-то часть применяемых ресурсов, но не все; период, в течение которого часть ресурсов — завод, *предприятие* — представляет собой основные средства, а другая часть — оборотные средства; период, в течение которого часть издержек образует *постоянные издержки*, а другая их часть — *переменные издержки*; период, который слишком краток для того, чтобы фирма могла изменить производственную мощность своего предприятия, но достаточно продолжителен, чтобы она могла изменить степень загрузки этой производственной мощности; период, недостаточно длительный для того, чтобы фирма была в состоянии вступить в *отрасль* или выйти из нее.

Кредит (*credit*) — запись на бухгалтерском счете, свидетельствующая о том, что стоимость актива (например, иностранной валюты, являющейся собственностью гражданина данной страны) возросла.

Кредитно-денежная политика (*monetary policy*) — изменение *предложения денег* с целью достижения неинфляционного производства совокупного продукта при условии полной занятости.

Кредитный потенциал банковской системы (*lending potential of the banking system*) — сумма, на которую *система коммерческих банков* может увеличить массу денег в обращении путем предоставления новых займов гражданам и фирмам (или приобретения у них ценных бумаг); сумма, равная *избыточному резерву* системы коммерческих банков, помноженному на денежный мультипликатор.

Кредитный потенциал отдельного коммерческого банка (*lending potential of an individual commercial bank*) — сумма, на которую отдельный коммерческий банк может без риска увеличить массу денег в обращении путем предоставления новых займов гражданам и фирмам (или приобретения у них ценных бумаг); сумма, равная *избыточному резерву* этого коммерческого банка.

Кредитный союз (*credit union*) — ассоциация лиц, объединенных общими интересами (например, рабочие и служащие одной фирмы или члены одного профсоюза), которая продает своим членам акции (принимает от них вклады) и предоставляет им ссуды.

Кривая безразличия (*indifference curve*) — кривая, показывающая различные комбинации двух продуктов, имеющих одинаковое потребительское значение или ту же *полезность*, для потребителя.

Кривая долгосрочного совокупного предложения (*long-run aggregate supply curve*) — кривая совокупного пред-

ложения в периоде, в течение которого цены на ресурсы (особенно номинальная заработная плата) прямо реагируют на изменение общего уровня цен.

Кривая (график) инвестиций (*investment curve (schedule)*) — кривая (график), показывающая объем планируемых фирмами инвестиций (по оси ординат) при различных уровнях дохода (ВВП) (по оси абсцисс).

Кривая краткосрочного предложения (*short-run supply curve*) — кривая, показывающая количество продукта фирмы из чисто конкурентной отрасли (см. *Чистая конкуренция*), предлагаемого для продажи по разным ценам в *краткосрочном периоде*; часть кривой *краткосрочных предельных издержек* фирмы, которая лежит выше кривой средних переменных издержек.

Кривая краткосрочного предложения конкурентной отрасли (*competitive industry's short-run supply curve*) — горизонтальное совмещение кривых краткосрочного предложения фирм в условиях отрасли с *совершенной конкуренцией*; кривая, показывающая общее количество продукции, которое фирмы одной отрасли предложат на рынках по разным ценам в течение *краткосрочного периода*.

Кривая краткосрочного совокупного предложения (*short-run aggregate supply curve*) — кривая совокупного предложения в периоде, в течение которого цены на ресурсы (в частности, номинальная заработная плата) остаются постоянными, а общий уровень цен изменяется.

Кривая Лаффера (*Laffer curve*) — кривая, показывающая связь между налоговыми ставками и объемом налоговых поступлений, выявляющая такую налоговую ставку (от нулевой до 100%-ной), при которой налоговые поступления достигают максимума.

Кривая Лоренца (*Lorenz curve*) — кривая, которую можно использовать для иллюстрации распределения дохода в экономике; когда данную кривую используют с этой целью, суммарный процент семей (получателей доходов) измеряется по оси абсцисс, а суммарный процент доходов — по оси ординат.

Кривая предложения (*supply curve*) — кривая, показывающая количество товара или услуги, которые продавцы (продавец) предлагают к продаже по разным ценам в течение определенного периода.

Кривая предложения импорта (*import demand curve*) — снижающаяся кривая, на которой отражается объем продукции, который будет импортироваться при конкретном уровне *мировых цен*, если они ниже *внутренних цен* на определенный вид продукта.

Кривая (таблица) производственных возможностей (*production possibilities curve (table)*) — кривая (таблица), показывающая различные комбинации двух товаров или услуг, которые могут быть произведены в условиях *полной занятости* и *полного объема производства* в экономике с постоянными запасами ресурсов и неизменной технологией.

Кривая (график) спроса (*demand curve (schedule)*) — кривая (график), показывающая, какое количество определенного товара или услуги покупатели готовы приобрести по разным ценам за данный период времени.

Кривая Филлипса (*Phillips curve*) — кривая, показывающая связь между уровнем безработицы (по оси абсцисс) и годовым темпом роста уровня цен (по оси ординат).

Кривая экспорта (*export supply curve*) — снижающаяся кривая, показывающая объем продукта, который будут экспортировать национальные фирмы при определенном уровне мировых цен, превышающем внутренние цены на продукт.

Кривая (график) спроса на инвестиции (*investment-demand curve (schedule)*) — кривая (график), показывающая динамику процентной ставки (по оси ординат) и объем инвестиций при разных процентных ставках (по оси абсцисс).

Крупное предприятие, крупная компания (*big business*) — фирма, которая либо производит большую долю общего объема продукции отрасли, либо считается крупной по размеру (числу занятых или держателей акций, по объему продаж, размеру активов или прибылей), либо обладает обоими признаками.

Курс обмена валюты (*the rate of exchange*) — цена, уплачиваемая в собственной валюте за единицу иностранной валюты; курс, по которому валюта одной страны обменивается на валюту другой страны.

Легальный иммигрант (*legal immigrant*) — лицо, легально прибывающее в страну.

Ликвидность (*liquidity*) — деньги или вещи, которые можно быстро и легко превратить в деньги без потери или при небольшой потере их покупательной способности.

Линия с наклоном в 45°, биссектриса (*45-degree line*) — прямая, указывающая на равенство стоимости ВВП (по оси абсцисс) и совокупных расходов (по оси ординат).

Лицензирование работников (*occupational licensure*) — законы правительств или местных органов власти, требующие, чтобы работник получал от специального бюро разрешение на определенную профессию (то есть он должен соответствовать определенным требованиям).

Личное распределение дохода (*personal distribution of income*) — способ распределения получаемого в стране личного дохода или дохода после уплаты налогов между различными категориями доходополучателей или домохозяйств.

Личные потребительские расходы (*personal consumption expenditures*) — расходы домохозяйств на потребительские товары и услуги длительного и кратковременного пользования.

Личные сбережения (*personal saving*) — личный доход домохозяйств минус налоги на него и минус расходы

на личное потребление; часть дохода после уплаты налогов, которая не израсходована на потребительские товары.

Личный доход, ЛД (*personal income, PI*) — доход, часть которого заработана, а другая часть не заработана, находящийся в распоряжении граждан до уплаты личного подоходного налога.

Личный подоходный налог (*personal income tax*) — налог, которым облагается подлежащий налогообложению доход отдельных лиц (домохозяйств и неинкорпорированных фирм).

Логическая ошибка, выраженная в формуле «после этого, следовательно, по причине этого» (*post hoc, ergo propter hoc fallacy*) — некорректный ход рассуждения, согласно которому одно событие, предшествовавшее другому, объявляется его причиной.

Ломаная кривая спроса (*kinked demand curve*) — кривая спроса, который был бы желателен для олигополиста, не участвующего в сговоре (о ценах, квотах продукции и зонах сбыта); кривая спроса, основанная на допущении, что соперничающие фирмы присоединятся к решению о снижении цен, но не последуют решению о повышении цен.

Лотереи (*lotteries*) — игры, в которых люди, купившие билеты, могут получить выигрыш; являются источником доходов для штатов и муниципалитетов.

Макроэкономика (*macroeconomics*) — раздел экономической науки, исследующий экономику как целое, а также ее важнейшие составляющие: домохозяйство, компании, государственный сектор и т.д., и использующий для этого общие (совокупные) экономические показатели.

Малочисленность (*fewness*) — относительно малое число продавцов (или покупателей) товара или услуги.

Маржинализм (*marginal analysis*) — принятие решений, которые содержат сравнение предельных доходов и предельных издержек.

МВФ (*IMF*) — см. *Международный валютный фонд*.

Международная стоимость доллара (*international value of the dollar*) — цена американского доллара, выраженная в иностранной валюте.

Международные валютные резервы (*international monetary reserves*) — иностранные валюты и другие активы, например золото, которые страна может использовать для покрытия дефицита платежного баланса.

Международные экономические цели (*international economic goal*) — задача достижения нулевого текущего баланса.

Международный банк реконструкции и развития, МБРР (*International Bank for Reconstruction and Development, IBRD*) — см. *Всемирный банк*.

Международный валютный рынок (*foreign exchange market*) — рынок, на котором валюта одной страны

используется для приобретения (обмена) валюты другой страны.

Международный валютный фонд (*International Monetary Fund*) — международная ассоциация государств, образовавшаяся после второй мировой войны для предоставления займов в иностранной валюте странам с временным дефицитом платежного баланса и для осуществления мер по поддержанию валютных курсов.

Международный золотой стандарт (*international gold standard*) — действовавшая в XIX — начале XX в. международная валютная система, в соответствии с которой каждая страна выражала стоимость своих денежных единиц в определенном количестве золота, поддерживала неизменное соотношение своего золотого запаса и массы денег в обращении и допускала свободный ввоз и вывоз золота.

Межотраслевая конкуренция (*interindustry competition*) — конкуренция продукции, производимой фирмами одной отрасли, с продукцией, производимой фирмами другой отрасли (или других отраслей).

Менее развитые, развивающиеся страны (*less developed countries, LDCs*) — многие страны Африки, Азии и Латинской Америки, для которых характерны недостаток средств производства, отсталая технология, низкий уровень грамотности, высокий уровень безработицы, быстрый рост населения и занятость рабочей силы главным образом в сельском хозяйстве.

Метод изъятий и вливаний (*leakages-injections approach*) — определение равновесного ВВП путем выявления такого его объема, при котором размер изъятий равен размеру вливаний.

Метод сопоставления расходов и объема производства (*expenditures-output approach*) — см. Метод сопоставления совокупных расходов и внутреннего продукта.

Метод сопоставления совокупных расходов и внутреннего продукта (*aggregate expenditures — domestic output approach*) — выявление равновесного ВВП путем определения объема реального ВВП, при котором совокупные расходы равны внутреннему продукту.

Механизм добровольного увольнения (*exit mechanism*) — уход рабочего с одного места работы и поиск другого с целью улучшения условий найма.

Механизм устных контактов (*voice mechanism*) — форма общения рабочих с предпринимателем через посредство профсоюза с целью улучшения условий труда и удовлетворения жалоб.

Микроэкономика (*microeconomics*) — раздел экономической науки, исследующий, во-первых, такие обособленные экономические единицы, как отрасли, фирмы, домохозяйства, и, во-вторых, отдельные рынки, конкретные цены и конкретные товары и услуги.

Минимальная заработная плата (*minimum wage*) — самая низкая заработная плата (ее ставка), которую предприниматели на законных основаниях выплачивают за час работы.

Мировая цена (*world price*) — международная цена на товар или услугу, определяемая на основе соотношения мирового спроса и предложения.

Многонациональные корпорации (*multinational corporations*) — фирмы, которые владеют производственными подразделениями в других странах, производят и продают свою продукцию за границей.

Модели «конца света» (*doomsday models*) — компьютерные модели, позволяющие предсказать рост населения и производства с учетом имеющихся ресурсов и деловой среды, который может вызывать экономический кризис.

Модель избирателя-центриста (*median-voter model*) — концепция, согласно которой в условиях действия принципа большинства избиратель-центрист, занимающий промежуточную позицию, обладает решающей возможностью определять исход выборов.

Модель переполнения определенных рабочих мест социальными слоями, подвергающимися дискриминации (*crowding model of occupational discrimination*) — модель рынков рабочей силы, согласно которой из-за дискриминации женщины и чернокожие не допускаются к некоторым профессиям и вынуждены концентрироваться в ограниченном числе других профессий, в результате чего в них образуется чрезмерное предложение рабочей силы (по сравнению со спросом), обуславливающее низкую заработную плату и низкие доходы.

Молчаливый сговор (*tacit collusion*) — применяемый олигополией, основанной на тайном сговоре, метод установления цен, объема продукции или районов сбыта для каждой фирмы, не вступившей в прямой (открытый) сговор (в виде формальных соглашений или на тайных встречах); распространенным примером молчаливого сговора служит ценовое лидерство.

Монетаризм (*monetarism*) — альтернатива кейнсианству; макроэкономические воззрения, в соответствии с которыми изменения совокупного объема продукта и уровень цен изменяются в зависимости от изменений предложения денег; опирается на монетарное правило.

Монетарное правило (*monetary rule*) — правило, сформулированное сторонниками монетаризма: масса денег в обращении должна ежегодно увеличиваться темпами, равными потенциальному темпу роста реального ВВП; денежная масса должна устойчиво возрастать темпом от 3 до 5%.

Монополистическая конкуренция (*monopolistic competition*) — рынок, на котором многие фирмы продают дифференцированный продукт; рынок, доступ на который относительно свободен; рынок, на котором фирма обладает известным контролем над продажной ценой производимого ею товара и на котором действует значительная неценовая конкуренция.

Монополия (*monopoly*) — рынок, на котором число продавцов столь незначительно, что каждый из них способен повлиять на общий объем предложения и

на цену товара или услуги. См. также *Чистая монополия*.

Монопсония (*monopsony*) — рынок, на котором выступает лишь один покупатель товара, услуги или ресурса.

Моральный аспект проблемы риска (*moral hazard problem*) — вероятность того, что индивиды или институты могут изменить свое поведение относительно условий контракта или соглашения. Например, банк, чьи депозиты застрахованы от убытков, может осуществлять рискованные инвестиции и выдавать рискованные кредиты.

Мотивационные схемы оплаты (*incentive pay plan*) — схема компенсации, согласно которой оплата труда рабочего непосредственно связана с выпуском продукции. Такие схемы обычно включают тарифные ставки, премии, комиссионные и долю в прибыли.

Мультипликатор (*multiplier*) — отношение изменения равновесного ВВП к изменению объема *инвестиций* любого другого компонента графика совокупных расходов или чистого объема налоговых поступлений; число, на которое следует умножить изменение любого компонента совокупных расходов или совокупного спроса, чтобы получить результирующее изменение равновесного ВВП.

Мультипликатор сбалансированного бюджета (*balanced budget multiplier*) — воздействие равных приростов (сокращений) правительственных расходов, связанных с приобретением товаров и услуг, а также повышения (снижения) налогов на равновесный ВВП, выражающееся в его увеличении (уменьшении) на величину этих приростов (сокращений).

Мультипликатор спрос-сбережения (*demand-deposit multiplier*) — см. *Денежный мультипликатор*.

M1 (M1) — узкое определение денежного предложения; металлические и бумажные деньги, а также чековые депозиты, не являющиеся собственностью федерального правительства, федеральных резервных банков или депозитных учреждений.

M2 (M2) — более широкое определение денежного предложения; равно M1 плюс нечековые сберегательные депозиты и небольшие срочные вклады (менее 100 тыс. дол.).

M3 (M3) — еще более широкое определение денежного предложения; равно M2 плюс крупные срочные вклады (100 тыс. дол. и более).

Наклон прямой (*slope of line*) — отношение изменения по вертикали (повышения или понижения) к изменению по горизонтали (отрезка) при передвижении между двумя точками на линии; восходящий наклон линии положителен и отражает прямую связь между двумя переменными; нисходящий наклон линии отрицателен и отражает обратную связь между двумя переменными.

Накопление капитала внутри страны (*domestic capital formation*) — пополнение запасов капитала страны пу-

тем накопления части произведенной в ней продукции.

Налог (*tax*) — принудительная выплата правительству домохозяйством или фирмой денег (или передача товаров и услуг), в обмен на которые домохозяйство или фирма непосредственно не получают товары или услуги, причем такая выплата не является штрафом, наложенным судом за незаконные действия.

Налог на добавленную стоимость, НДС (*value-added tax, VAT*) — налог на разницу между стоимостью проданных фирмой товаров и стоимостью товаров, купленных фирмой у других фирм.

Налог на заработную плату (*payroll tax*) — налог на нанимателей рабочей силы, составляющий определенный процент всей или части суммы выплаченных ими заработной платы и жалованья, а также налог на работников, составляющий определенный процент всей или части суммы получаемых ими заработной платы и жалованья.

Налог на имущество; имущественный налог (*property tax*) — налог на стоимость собственности (капитала, земли, акций, облигаций и других активов), которой владеют фирмы и домохозяйства.

Налог на прибыль корпораций (*corporate income tax*) — налог на чистый доход (прибыль) корпораций.

Налог с продаж (*sales tax*) — налог, которым облагаются затраты на большую группу товаров.

Налоги и трансфертные платежи как антистимулы (*tax-transfer disincentives*) — ослабление стимулов к труду, сбережениям, инвестированию, инновациям и риску, которое, как утверждают, является следствием высоких предельных налоговых ставок и программ трансфертных платежей.

Налоговая льгота (*tax subsidy*) — субсидирование индивидов или отраслей с помощью благоприятных условий налогообложения; например, платежи нанимателя рабочей силы на страхование здоровья вычитаются из федеральных налогов на доходы и заработную плату.

Налоговый «клин» (*tax «wedge»*) — косвенные налоги на бизнес и налоги на заработную плату, которые относятся фирмами к издержкам производства и включаются ими в цену производимой продукции; равны цене продукта за вычетом затрат ресурсов на его производство.

Налоговый кредит на заработанный доход (*Earned Income Tax Credit, EITC*) — федеральный кредит по налогообложению, предоставляемый низкооплачиваемым семьям с целью привлечь их к участию в рабочей силе.

Направляющая функция цен (*directing function of prices*) — см. *Регулирующая функция цены*.

Нарицательная (номинальная) стоимость (*face value*) — обозначенная на монете стоимость, выраженная в долларах и центах.

Нарушения предложения (*supply shock*) — один из эпизодов 70-х и начала 80-х годов, которые дали толчок к

росту издержек производства, сокращению совокупного предложения и стагфляции в США.

Нарушения рыночного механизма (*market failure*) — неспособность рыночного механизма обеспечить такое распределение ресурсов, которое в наилучшей (максимальной) степени соответствовало бы потребностям общества; это выражается, в частности, в недостаточном или избыточном вложении ресурсов в производство тех или иных товаров и услуг (под воздействием эффектов перелива), а также в трудностях, связанных с обеспечением ресурсами производства общественных товаров.

Национальное управление по трудовым отношениям (*National Labor Relations Board, NLRB*) — управление, учрежденное на основе закона Вагнера 1935 г. (закона о трудовых отношениях) и уполномоченное расследовать нечестную практику в трудовых отношениях, издавать предписания о прекращении незаконных действий и проводить голосование среди рабочих и служащих для определения того, желают ли они быть представлены профсоюзом и каким именно.

Национальный банк (*National bank*) — коммерческий банк, имеющий лицензию правительства США.

Национальный доход, НД (*national income, NI*) — общий доход, полученный поставщиками ресурсов за их вклад в производство валового внутреннего продукта; равен ВВП за вычетом платежей, не связанных с доходом, и чистого дохода, заработанного в США иностранцами.

Национальный закон о трудовых отношениях (*National Labor Relations Act*) — см. Закон Вагнера.

Не связанные с доходом факторы потребления и сбережений (*nonincome determinants of consumption and saving*) — все факторы, кроме уровня ВВП, влияющие на объем потребительских расходов и сбережений.

Не связанные с процентом факторы инвестиций (*noninterest determinants of investment*) — все факторы, кроме процентной ставки, определяющие уровень инвестиционных расходов.

«Невидимая рука» (*invisible hand*) — стремление фирм и поставщиков ресурсов получить наибольшую выгоду на конкурентных рынках с целью наилучшего обеспечения интересов общества в целом (максимального удовлетворения потребностей).

Недискреционная фискальная политика (*nondiscretionary fiscal policy*) — увеличение (сокращение) чистого объема налоговых поступлений, возникающее при увеличении ВВП и способствующее стабилизации экономики.

Независимая переменная (*independent variable*) — переменная, вызывающая изменение какой-либо другой (зависимой) переменной.

Независимые товары (*independent goods*) — товары (и услуги), между ценами и спросом на которые нет связи; например, когда цена на один товар повышается

или снижается, а спрос на другой товар остается неизменным.

Незанятость ресурсов, безработица (*unemployment*) — неспособность экономики использовать все имеющиеся ресурсы для производства товаров и услуг; неспособность полностью использовать рабочую силу.

Незапланированные инвестиции (*unplanned investment*) — фактический объем инвестиций минус запланированный их объем; увеличение или сокращение товарно-материальных запасов фирм, являющееся следствием превышения объема производства над объемом продаж.

Неинвестиционная сделка (*noninvestment transaction*) — расходы на приобретение акций, облигаций и поддержанных средств производства.

Неистощающие расходы (*nonexhaustive expenditure*) — расходы правительства, непосредственно не влекущие за собой использование экономических ресурсов или производство товаров или услуг. См. *Правительственные трансфертные платежи*.

Неконкурирующие группы (*noncompeting groups*) — группы рабочих, не борющиеся друг с другом за место работы в силу того, что мастерство и квалификация рабочих одной группы существенно отличаются от мастерства и квалификации рабочих других групп.

Нелегальный иммигрант (*illegal immigrant*) — лицо, незаконно въезжающее в страну.

Неограниченная ответственность (*unlimited liability*) — отсутствие какого-либо предела убытков, которые отдельное лицо может понести и которые оно по закону должно взять на себя; неограниченный размер убытков, которые единственный собственник или партнер должен взять на себя.

Неоклассическая экономическая теория (*new classical economics*) — теория, согласно которой непредвиденные изменения уровня цен способны породить макроэкономическую нестабильность в кратковременном периоде; в долгосрочном периоде экономика сохраняет стабильность при производстве внутреннего продукта, обеспечивающем полную занятость ресурсов благодаря гибкости цен и заработной платы.

Неполное использование ресурсов; неполная занятость (*underemployment*) — неспособность экономики произвести максимальное количество товаров и услуг из используемых ресурсов; неспособность экономики обеспечить полный объем производства.

Непредвиденная инфляция (*unanticipated inflation*) — уровень инфляции, который оказался выше, чем ожидавшийся на определенный период.

Неравенство доходов (*income inequality*) — неравное распределение совокупного произведенного в стране дохода между отдельными лицами или семьями.

Неразмненные бумажные деньги (*fiat money*) — все, что государство установило в качестве средства платежа, или денег.

Нераспределенные прибыли корпораций (*undistributed corporate profits*) — прибыли корпораций после уплаты налогов, не распределенные в форме дивидендов между акционерами; сбережения корпораций и других частных фирм.

Несовершенная конкуренция (*imperfect competition*) — все рынки, за исключением тех, на которых действует совершенная конкуренция; монополия, монополия, монополистическая конкуренция, олигополия, олигополия.

Несостоятельность государственного сектора (*public-sector failure*) — неспособность государственного сектора (правительства) решать социально-экономические проблемы, поскольку он выполняет свои функции экономически неэффективными методами.

Нестрахуемый риск (*uninsurable risk*) — неконтролируемое и непредсказуемое событие, которое может повлечь за собой убытки, которые нельзя предотвратить приобретением страховки, и предприниматель должен взять его на себя; иногда такой риск обозначают термином «неопределенность».

Нетарифные барьеры (*nontariff barriers*) — барьеры (за исключением таможенных пошлин), которые вводят государства с целью воспрепятствовать торговле между странами: импортные квоты, специальные лицензии, необоснованные стандарты на качество товаров, бюрократическая волокита при осуществлении таможенных процедур и т.д.

Нефинансовые источники инвестирования (*nonfinancial investment*) — инвестиции, которые не требуют от домохозяйств сбережения части их денежных доходов, но для которых используется дополнительный (вне сферы производства потребительских благ) труд для выпуска средств производства.

Неценовая конкуренция (*nonprice competition*) — применяемые фирмами способы (кроме снижения цен на свою продукцию), с помощью которых они пытаются увеличить объем продаж этой продукции; к этим способам относятся конкуренция в области дифференциации продуктов, реклама и меры по стимулированию сбыта.

Неэластичное предложение (*inelastic supply*) — коэффициент эластичности такого предложения меньше единицы; процентное изменение цены больше процентного изменения объема предложения.

Неэластичный спрос (*inelastic demand*) — коэффициент эластичности такого спроса меньше единицы; процентное изменение цены больше процентного изменения объема спроса.

Низший предел цены (*price floor*) — минимальная цена, установленная правительством и превышающая цену равновесия.

НИОКР (*R&D*) — научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки; деятельность в области продвижения технического прогресса.

Новая точка зрения на рекламу (*new perspective view of advertising*) — представление рекламы как имеющего

низкие издержки источника информации для потребителей, который усиливает конкуренцию и делает потребителя более информированным о продуктах-заменителях.

Нововведение (*innovation*) — запуск в производство нового продукта, внедрение нового производственного метода или применение новой формы организации бизнеса.

Новое мировое соглашение (*New Global Compact*) — новые условия, которые позволяют развивающимся странам получать больше международной помощи, уменьшать долги, участвовать в международных рынках, делать свободнее иммиграцию и которые позволили покончить с неокOLONIALИЗМОМ.

Номинальная заработная плата (*nominal wage*) — см. Денежная заработная плата.

Номинальная процентная ставка (*nominal interest rate*) — ставка процента, выраженная в долларах по текущему курсу (без поправок на инфляцию).

Номинальный валовой внутренний продукт, ВВП (*nominal gross domestic output, GDP*) — ВВП, выраженный в текущих ценах на момент измерения (без поправок на изменение уровня цен).

Номинальный доход (*nominal income*) — количество денег, полученных отдельными лицами или группами лиц в течение определенного периода.

Нормальная прибыль (*normal profit*) — часть предпринимательского дохода: платежи, которые должна осуществлять фирма, чтобы приобрести и удержать предпринимательскую способность; минимальная плата (доход) за предпринимательскую способность, стимулирующая ее применение в предпринимательской деятельности фирмы; скрытые издержки.

Нормальный товар (*normal good*) — товар, который потребитель готов покупать в большем (меньшем) количестве при любой цене, когда его доход увеличивается (сокращается).

Нормативная экономика (*normative economics*) — направление экономической науки, основанное на оценочных суждениях людей относительно того, какой должна быть экономика; трактует проблемы экономических целей и экономической политики.

Обесценение доллара (*depreciation of the dollar*) — понижение курса доллара по отношению к другой валюте, когда за доллар дают меньшее количество иностранной валюты. Например, если долларовая цена британского фунта стерлингов повысилась с 2 до 3 дол., то курс доллара снизился.

Обменный курс (*rate of exchange*) — цена, уплачиваемая каким-либо владельцем денег за одну единицу иностранных денег; ставка, по которой деньги одной страны обмениваются на деньги другой страны.

Обменный курс с управляемыми колебаниями (*managed floating exchange rate*) — валютный курс, регулируемое

изменение (плавание) которого позволяет устранить устойчивые дефициты или активные сальдо платежного баланса и который контролируется (регулируется) с целью уменьшения его суточных колебаний.

Обобщение (*generalization*) — статистическое или вероятностное утверждение; утверждение о характере связи между двумя или более совокупностями фактов.

Обратная зависимость (*inverse relationship*) — два ряда переменных, изменяющихся в противоположных направлениях; например, цена продукта и величина спроса.

Обратный поток (*backflows*) — возвращение рабочих в страны, из которых они первоначально эмигрировали.

Общественное благо (*public good*) — товар или услуга, к которым неприменим принцип исключения и производство которых обеспечивается государством при условии, что они приносят существенные выгоды обществу.

Объединенный экономический комитет (*Joint Economic committee, JEC*) — комитет, состоящий из сенаторов и членов палаты представителей, занимающийся исследованиями экономических проблем национального масштаба.

Обязательный резерв (*required reserve*) — установленный законом резерв.

Ограниченная ответственность (*limited liability*) — ограничение максимального размера потерь заранее установленным пределом; максимальная сумма потерь, которые могут понести владельцы (акционеры) корпорации, равна сумме, уплаченной ими за свой пакет акций.

Ожидаемая инфляция (*anticipated inflation*) — уровень инфляции, равный ожидавшемуся в определенный период времени.

Ожидаемая норма чистой прибыли (*expected rate of net profits*) — годовая прибыль, которую фирма рассчитывает получить путем приобретения капитала (инвестирования), выраженная в процентном отношении к цене капитала (затратам на него).

Ожидания (*expectations*) — представления потребителей и фирм о том, какие условия сложатся в будущем.

Олигополия (*oligopoly*) — рынок, на котором несколько фирм продают стандартизованные или дифференцированные товары; рынок, доступ на который для других фирм затруднен и на котором контроль над ценами на продукцию ограничен взаимозависимостью фирм (за исключением тех случаев, когда имеется сговор) и на котором обычно действует сильная неценовая конкуренция.

Олигополия, не базирующаяся на сговоре (*noncollusive oligopoly*) — олигополия, в которой фирмы не действуют совместно и в сговоре с целью установления цен и объема производства каждой фирмы или с целью раздела между фирмами районов сбыта продукции.

Олигопсония (*oligopsony*) — рынок, на котором имеется лишь несколько покупателей.

Операции на открытом рынке (*open-market operations*) — скупка и продажа ценных бумаг правительства США федеральными резервными банками.

Описательная экономическая наука (*descriptive economics*) — сбор и накопление соответствующих экономических фактов (данных).

Оплата услуг (*fee-for-service payment*) — традиционная система оплаты в области здравоохранения, согласно которой врач и другие медицинские работники получают вознаграждение за предоставляемые ими услуги.

Оптимальное уменьшение внешнего эффекта (*optimal reduction of externality*) — достигается в том случае, когда предельные выгоды для общества и предельные издержки уменьшения данного внешнего эффекта равны.

Организации по поддержанию здоровья (*health maintenance organization, HMO*) — организации, осуществляющие контакты с работодателями, страховыми компаниями, профессиональными союзами и правительственными союзами, для обеспечения возможности поддержания здоровья их работников или пользователей.

Организация стран-экспортеров нефти, ОПЕК (*Organization of Petroleum Exporting Countries, OPEC*) — картель, образованный в 1970 г. 13 странами-производителями нефти с целью контроля за ценами, по которым они продают сырую нефть ее импортерам, и объемом осуществляемого членами ОПЕК экспорта нефти; картель стран, на долю которых приходится значительная часть мирового экспорта нефти.

Ориентир для заработной платы (*wage guidepost*) — ежегодные темпы роста заработной платы во всех отраслях хозяйства, которые должны соответствовать (равняться) темпам увеличения в стране средней продуктивности труда.

Ось абсцисс (*horizontal axis*) — горизонтальная ось на графике или координатной сетке.

Ось ординат (*vertical axis*) — вертикальная ось на графике или на координатной сетке.

Открытая экономика (*open economy*) — экономика страны, которая осуществляет экспорт и импорт товаров и услуг.

«Открытое» предприятие (*open shop*) — предприятие, которое принимает на работу как членов профсоюза, так и рабочих, не являющихся членами профсоюза (и не обязанных вступать в него).

Отраслевое регулирование (*industrial regulation*) — традиционный вид регулирования, основанный на том, что правительство контролирует цены на продукцию отдельных отраслей и услуги, оказываемые этими отраслями; вид регулирования, противоположный социальному регулированию.

Отраслевой профсоюз (*industrial union*) — профсоюз, принимающий в свои ряды всех рабочих, занятых в определенной отрасли (или в определенной фирме); в составе такого профсоюза преобладают неквалифицированные или полуквалифицированные рабочие.

Отрасль (*industry*) — группа фирм (или одна фирма), производящих идентичные или схожие продукты.

Отрасль с возрастающими издержками (*increasing-cost industry*) — отрасль, расширение производства в которой обусловлено вступлением в нее новых фирм и повышением в связи с этим цен на потребляемые ресурсы, а следовательно, и ростом издержек производства (смещением кривой издержек производства вверх).

Отрасль с постоянными издержками (*constant-cost industry*) — отрасль, в которой расширение производства вследствие появления в ней новых фирм не оказывает влияния на цены потребляемых ресурсов, а следовательно, и на кривую издержек производства.

Отрицательный подоходный налог (*negative income tax*) — предложение о введении денежных субсидий для семей и одиноких граждан, когда их доход падает ниже *гарантированного минимума*; при этом отрицательный подоходный налог снижается по мере увеличения трудового дохода.

Отрицательный эффект масштаба (*diseconomies of scale*) — факторы, которые в *долговременном плане* увеличивают средние издержки производства по мере того, как фирма расширяет размеры своего предприятия (объем производства).

Отсутствие мобильности, иммобильность (*immobility*) — неспособность или нежелание рабочего переменить один географический район на другой район, одну профессию на другую профессию либо низкооплачиваемую работу на работу с более высокой оплатой: аналогичная характеристика используется применительно к другим ресурсам.

Отток, бегство капитала (*capital flight*) — перевод капитала из развивающихся стран в промышленно развитые страны с целью избежать его экспроприации, высокого налогообложения, инфляции или с целью обеспечить более выгодные условия его инвестирования.

Отчаявшиеся рабочие (*discouraged workers*) — рабочие, которые вышли из состава *рабочей силы*, потому что не смогли найти работу.

Официальные резервы (*official reserves*) — иностранная валюта во владении центрального банка страны.

Оценка по показателю общей (совокупной) выручки (*total-revenue test*) — анализ, имеющий целью определить, обладает ли спрос эластичностью, неэластичностью или единичной эластичностью в интервале между любыми двумя ценами; спрос обладает эластичностью (неэластичностью, единичной эластичностью), если общая выручка продавцов товара увеличивается (сокращается, остается неизменной), когда цена това-

ра снижается, либо если общая выручка уменьшается (увеличивается, остается неизменной), когда цена товара повышается.

Ошибочная концепция ограниченного количества решений (*fallacy of limited decisions*) — ошибочное представление о том, что число экономических решений ограничено, и, следовательно, если правительство принимает больше решений, то частным фирмам приходится принимать меньше решений.

Ошибочное перенесение свойств частного на целое (*fallacy of composition*) — ошибочное допущение, согласно которому то, что правильно для частного лица, правильно также и для группы (для целого).

Парадокс голосования (*paradox of voting*) — ситуация, при которой голосование на основе принципа большинства не обеспечивает выявление действительной структуры предпочтений общества относительно предложения товаров и услуг.

Параметры предложения (*determinants of supply*) — факторы, помимо цены, влияющие на предложение товаров и услуг.

Параметры (детерминанты) совокупного предложения (*determinants of aggregate supply*) — такие факторы, как цены на производственные ресурсы, производительность и законодательно-правовая среда, могут повлиять на расположение кривой предложения, если их параметры изменятся.

Параметры (детерминанты) совокупного спроса (*determinants of aggregate demand*) — такие факторы, как потребление, капиталовложения, правительственные и экспортные расходы, могут повлиять на расположение кривой спроса, если их параметры изменятся.

Параметры спроса (*determinants of demand*) — факторы, помимо цены, влияющие на спрос на товары и услуги.

Паритет покупательной способности (*purchasing power parity*) — положение, согласно которому обменные курсы национальных валют равны их покупательной способности; обменные курсы любых двух валют отражают разницу уровня цен конкретных двух стран.

Паритетная цена (*parity price*) — цена на сельскохозяйственную продукцию, позволяющая фермеру за одинаковое количество своего товара из года в год получать денежный доход, достаточный для покупки одного и того же количества несельскохозяйственных товаров и услуг.

Партнерство (*partnership*) — некорпорированная (неакционированная) фирма, которой владеют и управляют два лица или более.

Пассив (*liability*) — денежное обязательство, задолженность фирмы или отдельного лица.

Патентные законы (*patent laws*) — федеральные законы, предоставляющие изобретателям и рационализаторам исключительное право на производство и продажу новых продуктов или машин в течение 17 лет.

Патриархальная экономика (*customary economy*) — см. *Традиционная экономика*.

Перекрестная эластичность спроса (*cross elasticity of demand*) — отношение процентного изменения спроса на один товар к процентному изменению цены на какой-либо другой товар. Положительное значение величины означает, что эти товары являются взаимозаменяемыми, отрицательное значение показывает, что они дополняют друг друга.

Перелив (*externality*) — см. *Внешний эффект*.

Переменные издержки (*variable cost*) — издержки, общая величина которых возрастает (уменьшается), когда фирма увеличивает (сокращает) объем своего производства: затраты на переменные ресурсы.

Переменный ресурс (*variable resource*) — всякий используемый фирмой ресурс, количество которого можно увеличивать или сокращать (изменять).

Перенесение налогового бремени (*tax shifting*) — перенесение на других налогоплательщиков части или всего налогового бремени путем взимания с них более высоких цен или уплаты им более низких цен за товары или услуги.

«Переплетающиеся» директораты (*interlocking directorate*) — ситуация, когда член или члены совета директоров одной корпорации одновременно являются членами совета директоров другой корпорации; такая ситуация противоречит закону, если она ведет к ослаблению конкуренции между корпорациями.

Перераспределение налогового бремени (*tax incidence*) — потеря дохода или покупательной способности отдельным лицом или группой лиц в результате перераспределения налога после налогообложения.

Плавающий валютный курс (*floating exchange rate*) — см. *Гибкий валютный курс*.

Плановая экономика (*planned economy*) — экономика, в которой правительство определяет, как должны быть распределены ресурсы.

Планы по стимулированию перехода к трудовой деятельности (*workfare plans*) — реформа системы социального обеспечения, особенно затрагивающая семьи с детьми, ставшая целью предоставить получателям пособий возможность повысить уровень образования и квалификации, с тем чтобы они могли отказаться от государственных субсидий и получить доходное занятие.

Платежи, не связанные с доходом (*nonincome charges*) — амортизационные отчисления и косвенные налоги на предприятия.

Платежный баланс страны (*international balance of payments*) — сводный баланс сделок, заключенных в течение данного года между отдельными лицами, фирмами и правительственными ведомствами одной страны с такими же представителями других стран.

Повышение валютного курса (*currency appreciation*) — см. *Повышение обменного курса*.

Повышение курса доллара (*appreciation of the dollar*) — увеличение стоимости доллара по отношению к валюте другой страны, позволяющее приобрести за доллар большее количество иностранной валюты. Например, если долларовая цена британского фунта стерлингов сократилась с 3 до 2 дол., то курс доллара повысился.

Повышение обменного курса (*exchange rate appreciation*) — увеличение стоимости национальной валюты на рынках иностранных валют; снижение курсов иностранных валют.

«Погоня за рентой (прибылью)» (*rent-seeking behavior*) — стремление добиться с помощью правительства передачи дохода (или богатства) поставщику ресурса, частному предприятию или потребителю за чужой счет или за счет общества.

Поддержание валютных курсов (*adjustable pegs*) — применявшийся в рамках *Бреттон-Вудской системы* механизм упорядоченного изменения курсов валют с целью исключить систематически повторяющиеся пассивные и активные сальдо платежных балансов: каждая страна приравнивала (привязывала) свою национальную валюту к золоту или доллару, в краткосрочном плане поддерживала стабильность ее обменного курса, а в долгосрочном — изменяла (корректировала) курс, когда сталкивалась с нарушением международного равновесия.

Позитивная связь (*positive relationship*) — связь между двумя переменными, которые изменяются в одном и том же направлении, например, цена продукта и величина предложения.

Позитивная экономика (*positive economics*) — анализ фактов или данных с целью выведения научных обобщений относительно экономического поведения.

Показатель концентрации (*concentration ratio*) — доля четырех (или иного числа) крупнейших продавцов (фирм) в общем объеме продаж данной отрасли.

Полезность (*utility*) — способность товара или услуги удовлетворять потребность; удовлетворение или удовольствие, получаемое потребителем от потребления товара или услуги (или от потребления набора товаров и услуг).

Политика в области заработной платы и цен (*wage-price policy*) — правительственная политика воздействия на поведение профсоюзов и фирм с целью побудить их принимать в области заработной платы и цен решения, более совместимые с задачами обеспечения полной занятости и стабильного уровня цен.

Политика гласности (*glasnost*) — советская политическая кампания, направленная на активизацию политической и демократической деятельности и достижение большей «открытости» страны в середине 80-х годов.

Политика «дешевых» денег (*easy money policy*) — политика увеличения массы денег в обращении.

Политика «дорогих» денег (*tight money policy*) — сокращение или ограничение роста денежной массы в стране.

Политика доходов (*incomes policy*) — правительственная политика воздействия на номинальные личные доходы (заработную плату рабочих) и на цены товаров и услуг, а тем самым и на личные реальные доходы. См. *Политика в области заработной платы и цен*.

Политика повышения занятости и профессионального обучения (*employment and training policy*) — политика и программы, включающие организацию профессионального обучения, предоставление информации о рабочих местах и противодействие дискриминации и направленные на повышение эффективности рынка труда и сокращение безработицы при любом уровне совокупного спроса.

Политика привязки заработной платы к ценам (*wage-price guideposts*) — политика в области заработной платы и цен, которая зависит от добровольного сотрудничества между профсоюзами и фирмами.

Политика стабилизации доходов, ориентированная на рынок (*market-oriented income stabilization*) — предложение сделать целью аграрной политики не увеличение фермерских цен и доходов, а их стабилизацию; допустить формирование фермерских цен и доходов в долгосрочном периоде под воздействием тенденций, складывающихся на свободном рынке; обязать правительство из года в год стабилизировать фермерские цены и доходы путем закупки сельскохозяйственных продуктов, когда цены на них падают ниже их долгосрочной тенденции, и продавать излишки сельскохозяйственных продуктов, когда цены на них повышаются выше этой тенденции.

Политический деловой цикл (*political business cycle*) — склонность Конгресса дестабилизировать экономику путем снижения налогов и увеличения государственных расходов в период избирательной кампании и путем повышения налогов и сокращения государственных расходов после выборов.

Полная занятость (*full employment*) — 1) использование всех пригодных и доступных ресурсов для производства товаров и услуг; 2) такой уровень занятости, когда существует лишь фрикционная и структурная безработица, но отсутствует циклическая безработица (и когда реальный ВВП равен потенциальному).

Полный объем производства (*full production*) — максимальное количество товаров и услуг, которое может быть произведено из используемых в экономике ресурсов; полное использование («отсутствие недоиспользованных») имеющихся ресурсов.

Положительное сальдо баланса движения капиталов (*capital account surplus*) — положительное сальдо баланса счета движения капитала.

Положительное сальдо баланса текущих операций (*current account surplus*) — положительное сальдо баланса счета текущих операций.

Положительное сальдо бюджета, бюджетный избыток (*budget surplus*) — превышение доходов федерального правительства над его расходами.

Помощь семьям с детьми-иждивенцами (*Aid to Families with Dependent Children, AFDC*) — осуществляемая властями штатов и частично финансируемая федеральным правительством США программа помощи семьям, в которых несовершеннолетние дети лишены материальной поддержки одного из родителей вследствие смерти, нетрудоспособности или ухода из семьи отца или матери.

Понижение валютного курса (*currency depreciation*) — см. *Понижение обменного курса*.

Поправка о сбалансированном бюджете (*balanced-budget amendment*) — законодательно принятые поправки к бюджету, которые могут заставить Конгресс США сбалансировать годовой федеральный бюджет.

Пороговый доход (*break-even income*) — доход после уплаты налогов, который домохозяйства рассчитывают израсходовать целиком на потребительские товары и услуги, ничего не откладывая на будущее; заработанный доход, при котором выплаты пособий в рамках программ поддержания уровня доходов сводятся к нулю.

Порочный круг бедности (*vicious circle of poverty*) — общая для всех развивающихся стран проблема, заключающаяся в том, что низкий доход на душу населения не позволяет осуществлять сбережения и инвестиции в масштабах, необходимых для достижения приемлемых темпов экономического роста.

Пособие в натуральной форме (*in-kind transfer*) — распределение правительством товаров и услуг среди частных лиц, в обмен на которые оно не получает других товаров и услуг из текущего производства; *правительственные трансфертные платежи* в натуральной, а не денежной форме.

Пособие по безработице (*unemployment compensation*) — см. *Страхование по безработице*.

Постоянные издержки (*fixed cost*) — затраты, величина которых в целом не изменяется, когда фирма регулирует объем выпускаемой продукции; стоимость *постоянных ресурсов*.

Постоянный ресурс (*fixed resource*) — любой применяемый фирмой ресурс, количество которого она не может изменить.

Потенциальная конкуренция (*potential competition*) — возможность вступления новых фирм в отрасль, которая обеспечивает уже действующим в ней фирмам высокую экономическую прибыль.

Потери эффективности от налогов (*efficiency loss of a tax*) — экономические потери общества, вызванные сокращением поступлений налогов в связи с сокращением производства и потребления облагаемого налогом продукта ниже экономически эффективного уровня.

Потолок цены (*price ceiling*) — установленная на законных основаниях максимальная цена на товар или услугу.

Потребительские товары (*consumer goods*) — товары и услуги, непосредственно удовлетворяющие потребности человека.

Потребление основного капитала (*consumption of fixed capital*) — оценка размера (стоимости) основного капитала, необходимого для создания валового внутреннего продукта.

«Почти деньги» (*near-money*) — финансовые активы, самые важные среди которых — краткосрочные сберегательные депозиты, срочные депозиты, краткосрочные государственные ценные бумаги и сберегательные облигации; не являясь средством обращения, они могут быть быстро превращены в деньги.

Пошлина (*tariff*) — налог на импортируемый товар (в США устанавливается только федеральным правительством).

Правило максимизации полезности (*utility-maximizing rule*) — для получения наибольшей полезности потребитель должен так распределить свой денежный доход, чтобы последний доллар, израсходованный на каждый товар или услугу, приносил равную предельную полезность; предельная полезность каждого товара или услуги, деленная на его или ее цену, должна быть одинаковой для всех товаров и услуг.

Правило разумного подхода (*rule of reason*) — провозглашенное и примененное в судебном процессе против корпорации *U.S. Steel* правило, гласящее, что антитрестовское законодательство следует применять только к тем фирмам и контрактам, которые чрезмерно ограничивают торговлю, и что размер фирмы и обладание монопольной властью сами по себе не вступают в противоречие с законом.

Правило 70 (*rule of 70*) — метод определения числа лет, в течение которых уровень цен может повыситься вдвое; число 70 делится на годовой уровень инфляции.

Правительственные (государственные) закупки (*government purchases*) — денежные платежи правительства, за которые оно получает товары или услуги текущего производства; расходы всех государств на конечные товары и услуги.

Правительственные трансфертные платежи (*government transfer payment*) — расходование правительством денег (или товаров и услуг), в обмен на которые оно не получает товары и услуги текущего производства.

Право старшинства, трудовой стаж (*seniority*) — стаж работы у данного предпринимателя, превышающий стаж других работников на этом же предприятии; право, применяемое при решении вопроса о том, каких работников увольнять, когда работы недостаточно, и о том, кого снова принимать на работу, когда вновь требуется рабочая сила.

Предельная выручка, предельный доход (*marginal revenue*) — изменение общего объема выручки фирмы в результате продажи одной дополнительной единицы производимого ею продукта; равно изменению обще-

го размера выручки, деленному на изменение количества проданного продукта (на которое предъявлен спрос).

Предельная норма замещения (*marginal rate of substitution*) — предельная степень готовности потребителя заменить один товар или одну услугу другим товаром или услугой и при этом получить равное удовлетворение; норма замещения равна наклону кривой безразличия.

Предельная полезность (*marginal utility*) — дополнительная полезность, которую извлекает потребитель из одной дополнительной единицы товара или услуги; равна изменению общего количества полезности, деленному на изменение величины потребления.

Предельная склонность к потреблению (*marginal propensity to consume*) — доля расходов на потребительские товары в любом изменении дохода после уплаты налогов (ВВП); равна изменению в потреблении, деленному на изменение дохода после уплаты налогов.

Предельная склонность к сбережению (*marginal propensity to save*) — доля сбережений в любом изменении дохода домохозяйства (после уплаты налогов); равна изменению объема сбережений, деленному на изменение дохода после уплаты налогов.

Предельная ставка налогообложения (*marginal tax rate*) — доля дополнительного (облагаемого налогом) дохода, которую приходится выплачивать в виде налогов.

Предельные издержки (*marginal cost*) — прирост издержек производства дополнительной единицы продукта; равны изменению общих издержек, деленному на изменение объема продукции (а в краткосрочном периоде — изменению полных переменных издержек, деленному на изменение объема продукции).

Предельные издержки на оплату рабочей силы (*marginal labor cost*) — прирост общих издержек на труд, когда фирма использует дополнительную единицу труда (причем количество других используемых ресурсов остается неизменным); равно изменению общих издержек на труд, деленному на изменение количества используемого труда.

Предельные издержки на ресурс (*marginal resource cost*) — прирост общих издержек на ресурс, когда фирма использует дополнительную единицу этого ресурса (количество всех других используемых ресурсов остается постоянным); равно изменению общих издержек на ресурс, деленному на изменение количества используемого ресурса.

Предельный продукт (*marginal product*) — дополнительный продукт, произведенный при использовании дополнительной единицы ресурса (количество всех других используемых ресурсов остается постоянным); равен изменению общего объема продукции, деленному на изменение количества использованного ресурса.

Предельный продукт в денежной форме (*marginal revenue product*) — изменение общего размера выручки фирмы,

когда она использует дополнительную единицу ресурса (количество всех других используемых ресурсов остается неизменным); равен изменению общего объема выручки, деленному на изменение количества используемого ресурса.

Предложение (*supply*) — см. *Кривая предложения*; *График предложения*.

Предложение в долговременном периоде (*long-run supply*) — график или кривая, показывающие цены, по которым отрасль, действующая в условиях чистой конкуренции, будет в длительной перспективе предлагать на рынке разные количества производимого ею продукта.

Предложение денег, масса денег в обращении (*money supply*) — в узком определении — $M1$, а в более широком определении — $M2$ и $M3$.

Предпринимательская способность (*entrepreneurial ability*) — способность человека использовать определенное сочетание ресурсов для производства товара, принимать последовательные решения, создавать новшества и идти на риск.

Предприятие (*plant*) — реальное предприятие (включая землю и капитал), выполняющее одну или более функций в производстве (изготовлении и сбыте) товаров и услуг.

Предприятие коммунального обслуживания (*public utility*) — фирма, производящая жизненно важную продукцию или услуги, получившая от правительства исключительное право выступать единственным поставщиком этой продукции или услуги и регулируемая правительством во избежание злоупотребления с ее стороны монопольной властью.

Преждевременная инфляция (*premature inflation*) — инфляция, возникающая до достижения в экономике полной занятости.

Преимущества перелива (*external benefits*) — см. *Выгоды перелива*.

Прерогативы администрации (*managerial prerogatives*) — часто оговариваемые в коллективных договорах между профсоюзами и фирмами особые решения, право принимать которые принадлежит только администрации фирмы.

Прибавки к заработной плате и жалованию (*wage and salary supplements*) — платежи нанимателей труда в социальное страхование, пенсионное обеспечение, страхование здоровья и благотворительные фонды для работников; часть издержек на рабочую силу, получаемая работниками.

Прибавочная стоимость (*surplus value*) — марксистский термин; сумма, на которую стоимость дневной выработки рабочего превышает дневную заработную плату; выработка рабочих присваивается капиталистами в виде прибыли.

Прибыль (*profit*) — *экономическая прибыль* и *нормальная прибыль*; доход тех, кто предлагает экономике предпринимательские способности.

Прикладная экономика (*applied economics*) — см. *Экономическая политика*.

Принимающий цену (*price taker*) — продавец (покупатель) товара, неспособный воздействовать на его цену путем изменения количества предлагаемого к продаже (покупаемого) товара.

Принудительное соглашение (*tying agreement*) — покупатель, получивший возможность купить у продавца патентованный товар, принимает на себя обязательство все покупки ряда других товаров (непатентованных) совершать у того же продавца; практика, запрещенная законом *Клейтона*.

Принцип исключения (*exclusion principle*) — отстранение лиц, не оплачивающих товар, от пользования приносимыми им выгодами.

Принцип налогообложения получаемых благ (*benefits-received principle*) — концепция, согласно которой лица, получающие от государства какие-то блага в виде товаров и услуг, должны платить налоги, необходимые для финансирования их производства.

Принцип платежеспособности (*ability-to-pay principle*) — концепция, согласно которой с тех, кто имеет больший доход (или больше богатства), следует взимать абсолютно или относительно больший налог, чем с тех, у кого доход (или богатство) меньше.

Принцип сопоставления валового дохода с валовыми издержками (*total-revenue — total-cost approach*) — метод установления объема производства, при котором достигается максимум *экономической прибыли* или минимум убытков, основанный на сравнении валовой выручки (дохода) и валовых издержек фирмы при разных объемах производства.

Принцип сопоставления предельного дохода с предельными издержками (*marginal-revenue — marginal-cost approach*) — метод определения объема продукции, при котором *экономическая прибыль* максимальна (убытки минимальны), путем сравнения *предельной выручки* от дополнительных единиц продукции с *предельными издержками* их производства.

Приращение капитала (*capital gain*) — прирост капитала, получаемый в результате продажи ценных бумаг, движимой и недвижимой собственности по более высоким ценам, чем те, по которым они были куплены.

Приток капитала (*capital inflow*) — сумма расходов, произведенных жителями других стран на приобретение реального и финансового капитала у жителей данной страны.

Причинная обусловленность (*causation*) — причинно-следственная связь: одно или несколько событий порождают или влекут за собой другие события.

Проблема «бесплатного проезда» (*free-rider problem*) — невозможность для потенциальных поставщиков экономически желательного, но неделимого товара или услуги получить за них плату с тех, кто извлекает вы-

году из указанного товара или услуги, в силу того, что принцип исключения в данном случае неприменим.

Проблема исключения повышенного риска (*adverse selection problem*) — проблема, возникающая тогда, когда одна из сторон, заключающих контракт, обладает информацией, неизвестной другой стороне, что приводит к неоправданным издержкам для первой. Например, люди с плохим здоровьем вынуждены нести больше расходов на здравоохранение.

Проблема минимизации издержек (*economizing problem*) — материальные потребности общества безграничны, но имеющиеся ресурсы для производства товаров и услуг, которые удовлетворяют эти потребности, ограничены (редки); неспособность производить неограниченный объем товаров и услуг.

Программа медицинского страхования (*Medicare*) — федеральная программа в США, финансируемая за счет налогов на заработную плату и предусматривающая: а) обязательное страхование престарелых на случай лечения в стационаре; б) добровольное недорогое страхование, обеспечивающее престарелым компенсацию расходов на оплату амбулаторного лечения.

Программа медицинской помощи (*Medicaid*) — федеральная программа в США, оказывающая помощь штатам в финансировании медицинских расходов отдельных лиц, подпадающих под действие двух других программ: Дополнительной программы социального страхования и Программы помощи неполным семьям с детьми.

Программа ограничения посевных площадей (*acreage-allotment program*) — программа, определяющая общую площадь земли, предназначенную для производства различных видов сельскохозяйственной продукции, и распределяющая эту землю между индивидуальными фермерами, для которых ограничение обрабатываемой площади установленным для них пределом становится обязательным условием получения дотаций к ценам на свою продукцию.

Программа продовольственных талонов (*Food stamp program*) — действующая в США программа, позволяющая лицам с низкими доходами приобретать со скидкой (от розничной цены) или получать бесплатно купоны, которые можно обменять на продовольственные товары в розничных магазинах.

Программа «Продовольствие во имя мира» (*Food for peace program*) — программа, принятая на основе положений федерального закона № 480, позволявшего развивающимся странам закупать излишки американской сельскохозяйственной продукции и расплачиваться за них собственной валютой (вместо долларов).

Программы государственной помощи (*public assistance programs*) — программы выплаты пособий лицам, неспособным зарабатывать себе на жизнь (инвалиды и дети на иждивении родителей); эти программы финансируются из общих налоговых поступлений, а пособия рассматриваются как государственная благотворительность (но не как заработанное).

Программы социального страхования (*social security programs*) — программы, возмещающие потерю доходов при выходе на пенсию и при временной безработице, финансируемые из налогов на заработную плату и рассматриваемые как заработанные права (то есть не как благотворительность).

Прогрессивный налог (*progressive tax*) — налог, средняя ставка которого возрастает по мере увеличения дохода налогоплательщика и снижается по мере сокращения этого дохода.

Производительность (*productivity*) — показатель среднего объема продукта или реальной продукции на единицу затраченных ресурсов. Например, производительность труда может быть измерена делением часов работы на количество реально произведенной продукции.

Производительность труда (*labor productivity*) — общий объем продукции, деленный на количество затраченного на его производство труда; средний продукт труда или выработка одного рабочего за один час.

Производный спрос (*derived demand*) — спрос на конкретный товар или услугу, который находится в зависимости от спроса на какой-либо другой товар или услугу; спрос на сырье и материалы, зависящий от спроса на продукты, которые из этого сырья и материалов можно изготовить.

Производственный потенциал (*potential output*) — реальный объем продукции (ВВП), который экономика в состоянии произвести при полном использовании имеющихся ресурсов.

Промежуточные товары (*intermediate goods*) — товары, покупаемые для перепродажи, первичной обработки или изготовления из них конечного изделия в течение данного года.

Промежуточный отрезок (*intermediate range*) — восходящий отрезок кривой совокупной предложения, лежащий между ее горизонтальным отрезком и вертикальным отрезком.

Промышленная политика (*industrial policy*) — политика, которая строится на непосредственном участии и активной роли правительства в формировании структуры и организации промышленности с целью стимулирования экономического роста.

Промышленно развитые страны, ПРС (*industrially advanced countries, IACs*) — такие страны, как Соединенные Штаты, Канада, Япония и страны Западной Европы, которые обеспечили развитие рыночной экономики, основанной на накоплении большой массы технически передового основного капитала и наличии квалифицированной рабочей силы.

Пропорциональный налог (*proportional tax*) — налог, средняя ставка которого остается неизменной при увеличении или сокращении дохода налогоплательщика.

Простой мультипликатор (*simple multiplier*) — мультипликатор в такой экономической модели, которая отли-

чается отсутствием *чистых налоговых поступлений* у правительства, отсутствием *импорта*, а также тем, что инвестиции не зависят от уровня дохода (ВВП); равен единице, деленной на *предельную склонность к сбережениям*.

Профсоюз (*labor union*) — группа рабочих, объединившаяся в организацию для защиты своих интересов и улучшения своего положения (повышения заработной платы, сокращения рабочего времени, улучшения условий труда и т.д.).

«**Профсоюзное**» предприятие (*union shop*) — предприятие, на которое предприниматель нанимает рабочих, либо уже являющихся членами профсоюза, либо не членов профсоюза, обязующихся в течение определенного срока вступить в него (в противном случае они теряют работу).

Профсоюзы, охватывающие всех рабочих предприятия или отрасли (*inclusive unionism*) — принятый профсоюзами принцип не добиваться повышения заработной платы путем ограничения числа входящих в их состав рабочих; отраслевые профсоюзы.

Профсоюзы с ограниченным доступом (*exclusive unionism*) — применяемая некоторыми профсоюзами практика ограничения предложения рабочей силы путем недопущения вступления в них новых членов с целью увеличения заработной платы уже состоящих в них рабочих; практика, обычно применяемая *цеховыми профсоюзами*.

Прорастающая отрасль (*prosperous industry*) — растущая отрасль.

Процедура разрешения трудовых споров (*grievance procedure*) — используемые профсоюзом и фирмой методы улаживания конфликтов, возникающих в период действия заключенного ими коллективного договора.

Процентная ставка (*rate of interest*) — цена использования денег или капитала.

Процентная ставка по федеральным фондам (*federal funds rate*) — процентная ставка, установленная для федеральных фондов и других депозитных институтов для получения суточных кредитов по избыточным ресурсам.

Проценты (*interest*) — плата за использование денег (или ссуды).

Прямая взаимосвязь (*directly related*) — два ряда экономических данных, изменяющиеся в одном и том же направлении; случай, когда с увеличением (уменьшением) одной переменной увеличивается (уменьшается) и другая.

Прямая зависимость (*direct relationship*) — связь между двумя переменными, которые изменяются в одном и том же направлении, например, между ценой продукта и объемом его предложения.

Прямая торговых возможностей (*trading possibilities line*) — линия, показывающая различные комбинации двух товаров, которые экономика в состоянии приобрести (потребить), когда она специализируется на про-

изводстве одного товара и торгует им (экспортирует), чтобы приобрести другой.

Пять фундаментальных экономических вопросов (*five fundamental economic questions*) — пять основных вопросов, на которые должна отвечать любая экономическая система: что производить, как производить, как распределять суммарный объем производства, как поддерживать полную занятость, как гарантировать гибкость экономики.

Рабочая сила (*labor force*) — общее число лиц в возрасте от 16 лет и старше, работающих или безработных, за исключением содержащихся в психиатрических больницах и исправительных учреждениях.

Равновесная цена (*equilibrium price*) — цена на конкурентном рынке, при которой *объем спроса и предложения* равны; цена, при которой нет ни дефицита, ни избытка товаров и услуг; цена, которая не обнаруживает тенденцию к росту или снижению.

Равновесное количество (*equilibrium quantity*) — *величина спроса и предложения* при *равновесной цене* на конкурентном рынке.

Равновесное положение (*equilibrium position*) — точка на графике, в которой *кривая потребительского спроса* касается *кривой безразличия* в том случае, когда теория поведения потребителя строится на кривых безразличия.

Равновесный валовой внутренний продукт (*equilibrium gross domestic product*) — такая величина валового внутреннего продукта, при которой общий объем конечных товаров и услуг (внутреннее производство) равен объему потребленных товаров и услуг (общие расходы); реальный внутренний продукт, при котором *кривая совокупного спроса* пересекает *кривую совокупного предложения*.

Равновесный уровень цен (*equilibrium price level*) — уровень цен, при котором *кривая совокупного спроса* пересекает *кривую совокупного предложения*.

Разделение труда (*division of labor*) — разделение труда, требующегося для производства продукта, на ряд отдельных операций, выполняемых разными рабочими, *специализация рабочих*.

Разделение функций собственности и управления (*separation of ownership and control*) — различие между группой лиц, владеющих корпорацией (держателей акций), и группой лиц, управляющих ею (директоров и руководящего персонала), а также различие между интересами (целями) этих двух групп.

Разменная монета, символические деньги (*token money*) — монета, номинальная стоимость которой выше ее реальной стоимости.

Разрыв в ВВП (*GDP gap*) — потенциальный реальный ВВП за вычетом реального ВВП.

Располагаемый доход, РД (*disposable income*) — *личный доход* за вычетом индивидуальных налогов; доход, ко-

торый может быть использован для расходов на личное потребление и на личные сбережения.

Растущая отрасль (*expanding industry*) — отрасль, фирмы которой получают экономическую прибыль и поэтому объем производства может расти по мере вступления в нее новых фирм.

Растущая (расширяющаяся) экономика (*expanding economy*) — экономика, в которой чистые частные внутренние инвестиции больше нуля (то есть валовой объем частных внутренних инвестиций больше суммы амортизационных отчислений).

Расходы перелнва (*external cost*) — см. *Издержки перелнва*.

Расходы, превышающие доход (*dissaving*) — расходы на потребительские товары и услуги, превышающие доходы после выплаты налогов; сумма, на которую личные расходы превышают личные доходы.

Рациональный (*rational*) — прилагательное, используемое для описания поведения любого индивида, который поступает таким образом, что достигает поставленных им целей, или потребителя, который тратит денежный доход на покупку товаров и услуг с максимальной полезностью.

Реальная заработная плата (*real wage*) — количество товаров и услуг, которое рабочий может купить на свою номинальную заработную плату; покупательная способность номинальной заработной платы; номинальная заработная плата с поправкой на изменение уровня цен.

Реальная процентная ставка (*real interest rate*) — процентная ставка в денежном выражении (с поправкой на инфляцию); равна номинальной процентной ставке, уменьшенной с учетом инфляции.

Реальный валовой внутренний продукт (*real gross domestic product*) — ВВП с поправкой на изменение уровня цен; ВВП за данный год, деленный на дефлятор ВВП за этот же год.

Реальный дефицит (*actual deficit*) — установленная фактическая сумма превышения расходов (дефицита) (см. *Бюджетный дефицит*) федерального правительства над его доходами в данном году.

Реальный доход (*real income*) — количество товаров и услуг, которое отдельное лицо или группа лиц могут купить на свой номинальный доход в течение определенного периода; номинальный доход с поправкой на изменение уровня цен.

Ревальвация (*revaluation*) — повышение ранее установленной стоимости валюты.

Регрессивный налог (*regressive tax*) — налог, средняя ставка которого уменьшается (повышается) по мере увеличения (уменьшения) дохода налогоплательщика.

Регулирование внешней торговли (*trade controls*) — введение пошлин, экспортных субсидий, импортных квот и другие меры, которые может принимать страна для

сокращения импорта и расширения экспорта с целью ликвидации дефицита платежного баланса.

Регулирующая функция цен (*guiding function of prices*) — способность изменений в ценах повлечь за собой изменение величины спроса на продукты и ресурсы, а также на объемы их предложения. См. *Стимулирующая функция цены*.

Регулирующее агентство (*regulatory agency*) — создаваемое федеральным правительством или правительством штата агентство (комиссия или управление) для контроля в интересах общества за устанавливаемыми естественной монополией ценами и предоставляемыми ею услугами или выпуском продукции.

Редкость ресурсов (*scarce resources*) — нехватка (ограниченность) земли, капитала, труда и предпринимательской способности для удовлетворения безграничных материальных потребностей людей.

Режим наибольшего благоприятствования (*most-favored-nation clause*) — статья в торговом соглашении США с другой страной, предусматривающая, что импорт этой страны в США будет облагаться более низкими пошлинами, чем импорт любой другой страны.

Резервная норма (*reserve ratio*) — установленный минимальный процент депозитных обязательств, которые банк — член ФРС должен держать в федеральном резервном банке своего округа или в собственном хранилище.

Рейганомика (*Reaganomics*) — политика администрации Рейгана, основанная на концепции приоритета предложения и ориентированная на снижение инфляции и уровня безработицы, то есть стагфляции.

Рентный доход (*rental income*) — доход лиц, обеспечивающих экономику земельными ресурсами.

Реорганизационная трастовая корпорация (*Resolution Trust Corporation, RTC*) — федеральный институт, созданный в 1989 г. для закрытия и продажи обанкротившихся ссудо-сберегательных ассоциаций.

Рефинансирование государственного долга (*refinancing the public debt*) — выплата правительством США владельцам государственных ценных бумаг с наступившим сроком погашения денег, полученных от продажи новых ценных бумаг, либо обмен погашенных ценных бумаг на новые.

Реформы Горбачева (*Gorbachev's reforms*) — ряд реформ, проведенных в середине 80-х годов с целью перестройки советской экономики. Реформы в основном были направлены на модернизацию производственного потенциала, сокращение централизованного контроля, повышение рабочей дисциплины и производительности труда, особенно важное значение придавалось введению рыночных цен и распространению частной экономической деятельности.

Рецессионный разрыв (*recessionary gap*) — величина, на которую должен возрасти (сместиться вверх) график (кривая) совокупных расходов, чтобы повысить реаль-

ный ВВП до неинфляционного уровня полной занятости.

Рынок (*market*) — институт или механизм, который сводит вместе покупателей (предъявителей спроса) и продавцов (поставщиков) конкретного товара или услуги.

Рынок прав на внешние эффекты (*market for externality rights*) — рынок, имеющий совершенно неэластичное предложение прав на загрязнение окружающей среды; спрос на права на таком рынке определяется ценой, которую предлагает загрязнитель, желающий купить такие права.

Рынок продуктов, товарный рынок (*product market*) — рынок, на котором домохозяйства покупают, а фирмы продают произведенные ими продукты.

Рынок ресурсов (*resource market*) — рынок, на котором домохозяйства продают, а фирмы покупают ресурсы.

Рыночная политика (*market policies*) — правительственная политика, ставящая своей целью ослабить на рынке власть профсоюзов и крупных фирм, уменьшить или устранить дисбалансы на рынке рабочей силы.

Рыночная система (*market system*) — все образующие экономику рынки продуктов и ресурсов и действующие между ними связи; механизм, позволяющий распределять редкие экономические ресурсы по складывающимся на этих рынках ценам, обеспечивать информацию о решениях, принимаемых потребителями, фирмами и поставщиками ресурсов, и согласовывать эти решения.

Рыночная экономика (*market economy*) — экономика, в которой только решения самих потребителей, поставщиков ресурсов и частных фирм определяют структуру распределения ресурсов; рыночная система.

Рыночный период (*market period*) — период, в течение которого производители продукта не в состоянии изменить объем производства в ответ на изменение цены продукта; период, когда предложение совершенно неэластично; период, когда все ресурсы являются постоянными.

Рыночный социализм (*market socialism*) — экономическая система, при которой материальные ресурсы являются государственной собственностью, а рынки и цены используются для направления и координации экономической деятельности.

Рыночный спрос (*market demand*) — см. *Совокупный спрос*.

Сбалансированный годовой бюджет (*annually balanced budget*) — равенство правительственных расходов и налоговых поступлений в течение года.

Сберегательное учреждение (*thrift institution*) — ссудосберегательная ассоциация, взаимно-сберегательный банк или кредитный союз.

Сберегательный счет (*savings account*) — счет в *депозитном учреждении*, который приносит проценты и обычно может быть в любое время востребован вкладчиком.

Сбережения (*saving*) — доход после уплаты налогов, не израсходованный на приобретение *потребительских товаров*; равен доходу после уплаты налогов минус *личные потребительские расходы*.

Свобода выбора (*freedom of choice*) — свободное право собственников материальных ресурсов и денег использовать их по своему усмотрению, свободное право рабочих заняться любым видом труда, на который они способны, и свободное право потребителей расходовать свои доходы на цели, которые они сочтут предпочтительными (наилучшими).

Свобода предпринимательства (*freedom of enterprise*) — свободное право частных фирм использовать экономические ресурсы для производства товаров по собственному выбору и продавать произведенные товары на рынках, которые они сами выбрали.

Свобода торговли (*free trade*) — отсутствие ограничений в виде искусственных (то есть установленных государством) барьеров на ведение торговли между частными лицами и фирмами в странах.

Свободно плавающие валютные курсы (*freely floating exchange rates*) — *валютные курсы*, которые не контролируются, а следовательно, могут повышаться и понижаться и которые определяются спросом на иностранную валюту и ее предложением.

Сговор, тайное соглашение (*collusion*) — ситуация, когда фирмы действуют согласованно (в сговоре) с целью установить цену и объем производимого каждой из них продукта или определить географический регион, в котором каждая фирма может продавать свою продукцию.

Сдерживающая (рестрикционная) фискальная политика (*contractionary fiscal policy*) — сокращение совокупного спроса в результате уменьшения правительственных расходов на закупки товаров и услуг, увеличения чистого объема налоговых поступлений или комбинация этих двух факторов.

Североамериканское соглашение о свободной торговле (НАФТА) (*North American Free Trade Agreement, NAFTA*) — соглашение, заключенное в 1993 г. между Канадой, Мексикой и США, составившими *торговый блок*. Его целью является свободная торговля между этими тремя странами. В конце 1994 г. к этому соглашению присоединилась Чили.

Сезонные колебания (*seasonal variation*) — повышение или снижение в пределах одного года уровня экономической активности из-за смены сезонов.

Система диагностики по группам заболеваний (*diagnosis-related-group system, DRS*) — программа, с помощью которой госпитали получают установленную сумму денег за лечение пациентов по программе *Medicare* на основе 468 диагностических категорий.

Система коммерческих банков (*commercial banking system*) — совокупность всех коммерческих банков и сберегательных учреждений.

Система национального медицинского страхования (*National health insurance, NHI*) — программа федерального правительства, которая содержит базовый пакет страхования здоровья всех граждан; не предусматривает прямых выплат и финансируется за счет негосударственных средств.

Система поддержания уровня доходов (*income-maintenance system*) — программы, ставящие целью ликвидацию бедности и сокращение неравенства в распределении доходов.

Скорость обращения денег (*velocity of money*) — число, указывающее, сколько раз в году доллар, находящийся в обращении, расходуется на приобретение товаров и услуг.

Скорость обращения денег по доходу (*income velocity of money*) — см. *Скорость обращения денег*.

Скрытые (экономические) издержки (*implicit costs*) — денежные доходы, которыми жертвует фирма — владелец ресурсов, для собственного производства товаров, а не для продажи другим потребителям (равны доходу, который могли бы принести эти ресурсы при наиболее выгодном альтернативном их применении).

Сложный мультипликатор (*complex multiplier*) — мультипликатор, при котором изменение ВВП вызывает изменение не только объема сбережений, но также и чистого размера налоговых поступлений и объема импорта.

Случай закрытия (*close-down case*) — обстоятельства, которые приводят к возникновению убытков, превышающих общий объем постоянных издержек фирмы, при любом объеме производства; ситуация, когда фирма останавливает производство, поскольку цена ее продукции на рынке ниже уровня средних переменных затрат.

Случай максимизации прибыли (*profit maximizing case*) — обстоятельства, приносящие экономическую прибыль конкурентной фирме, когда последняя производит такой объем продукции, при котором экономическая прибыль максимальна или убытки минимальны, то есть когда цена, по которой фирма может продать свой товар, выше, чем средние совокупные издержки его производства.

Случай минимизации убытков (*loss-minimizing case*) — обстоятельства, влекущие за собой убытки, размер которых меньше общих постоянных издержек, когда конкурентная фирма производит продукцию, обеспечивающую максимум общей прибыли (или минимум убытков), и когда цена, по которой фирма может продавать свою продукцию, меньше средних общих издержек, но больше средних переменных издержек.

Смешанный капитализм (*mixed capitalism*) — экономика, в которой и правительственные, и частные решения определяют структуру распределения ресурсов.

Снижение валютного курса (*exchange rate depreciation*) — уменьшение стоимости валюты страны на иностран-

ных валютных рынках: снижение обменного курса валюты по отношению к иностранным валютам.

Снижение производительности (*productivity slowdown*) — отмечавшееся в последние годы снижение темпов роста *производительности труда* в США.

Снижение ставки налога (*benefit-reduction rate*) — доля (процент) снижения субсидий по доходу согласно Плану негативного налогообложения с ростом размера дохода.

Собственная выгода, заинтересованность (*self-interest*) — цели, которые каждая фирма, каждый владелец собственности, работник, потребитель считают для себя наилучшим и которых стремятся достичь.

Собственный капитал (*net worth*) — совокупные активы минус совокупные пассивы фирмы или отдельного лица; доля владельцев фирмы в общем объеме ее активов.

Совершенно неэластичное предложение (*perfectly inelastic supply*) — ситуация, при которой изменение цены не влечет за собой изменения величины предложения товара; величина предложения одинакова при любых ценах.

Совершенно неэластичный спрос (*perfectly inelastic demand*) — ситуация, при которой изменение цены не влечет за собой изменения величины спроса на товар; величина спроса одинакова при любых ценах.

Совершенно эластичное предложение (*perfectly elastic supply*) — ситуация, при которой изменение величины предложения не требует изменения цены товара; ситуация, при которой продавцы готовы предложить такое количество товара, какое покупатели готовы купить по неизменной цене.

Совершенно эластичный спрос (*perfectly elasticity demand*) — ситуация, при которой изменение величины спроса не требует изменения цены товара; ситуация, при которой покупатели готовы покупать весь имеющийся на рынке товар по неизменной цене.

Совет управляющих (*Board of Governors*) — группа из семи человек, осуществляющая надзор и контроль над функционированием денежной и банковской системы в США; официальное название — Совет управляющих Федеральной резервной системы; Правление Федеральной резервной системы.

Совет экономических консультантов (*Council of Economic Advisers*) — группа, состоящая из трех человек, которые помогают президенту США в решении экономических вопросов (включая подготовку ежегодного доклада президента по экономическим вопросам Конгрессу США).

Совместные выплаты (*copayment*) — требование, согласно которому застрахованное лицо обязуется вносить определенный процент расходов (например, на оплату медицинских услуг) по страхованию, в то время как страхователь обязуется вносить остальную часть.

Совокупная выручка, доход (*total revenue*) — количество долларов, вырученных фирмой (или фирмами) от продажи товара; равно общей сумме расходов на приобретение товара, произведенного фирмой (или фирмами); равно количеству проданного товара (на который предъявлен спрос), помноженному на цену, по которой он продан, то есть на среднюю выручку от его продажи.

Совокупная полезность (*total utility*) — совокупное удовлетворение, получаемое от потребления некоторой части общего объема продукта.

Совокупная сумма расходов (*total spending*) — общая сумма денег, которую покупатели расходуют (или намерены израсходовать) на покупку товаров и услуг.

Совокупное предложение (*aggregate supply*) — график или кривая, показывающие общее количество товаров и услуг, которое может быть предложено (произведено) при разных уровнях цен.

Совокупные (валовые) издержки (*total cost*) — сумма *постоянных издержек* и *переменных издержек*.

Совокупные расходы (*aggregate expenditures*) — общая сумма расходов на готовые товары и услуги.

Совокупный продукт (*total product*) — общий объем конкретного товара (или услуги), произведенного фирмой (или группой фирм, или экономикой в целом).

Совокупный спрос (*aggregate demand*) — график или кривая, показывающие, на какой общий объем товаров и услуг может быть предъявлен спрос (или какой их объем может быть куплен) при различных уровнях цен.

Совокупный спрос на деньги (*total demand for money*) — сумма *спроса на деньги для совершения сделок* и *спроса на деньги как на активы*; соотношение общего спроса на количество денег, номинального ВВП и процентной ставки.

«Совокупный спрос — совокупное предложение» (модель) (*aggregate demand - aggregate supply model*) — макроэкономическая модель, в которой показатели *совокупного спроса* и *совокупного предложения* используются для определения уровня цен и реального внутреннего продукта.

Совпадение спроса и предложения (*coincidence of wants*) — товар или услуга, которые один торговец желает приобрести, а другой торговец желает сбыть, а также товар или услуга, которые второй торговец желает приобрести, а первый желает сбыть.

Сокращающаяся отрасль (*declining industry*) — отрасль, которая приносит не прибыль, а убытки и в которой объем производства сокращается по мере того, как ее покидают фирмы.

Сокращение предложения (*decrease in supply*) — уменьшение предложения товара или услуги при любой цене; смещение кривой предложения влево.

Сокращение спроса (*decrease in demand*) — уменьшение спроса на товар или услугу при любой цене; смещение кривой спроса влево.

Соотношение издержек (*cost ratio*) — соотношение уменьшения объема производства одного продукта и увеличения объема производства другого, когда ресурсы на производство первого переключаются на производство второго; объем производства одного продукта сокращается, когда объем производства другого возрастает на одну единицу.

Соотношение равенства доходов и эффективности (экономики) (*tradeoff between equality and efficiency*) — концепция, в соответствии с которой уменьшение неравенства доходов сопровождается снижением экономической эффективности, или повышение экономической эффективности требует увеличения неравенства доходов.

Составление национальных счетов (*national income accounting*) — исчисление национального дохода; метод измерения (оценки) общего объема производства и других статистических показателей для страны в целом.

Составление общественных счетов (*social accounting*) — см. *Составление национальных счетов*.

Социально оптимальная цена (*socially optimal price*) — цена продукта, которая позволяет достичь наиболее эффективного распределения ресурсов в экономике и которая равна *предельным издержкам* на производство последней единицы продукта.

Социальное регулирование (*social regulation*) — новейший специфический вид регулирования, когда правительство изучает условия, в которых товары и услуги производятся, их физические свойства и влияние, оказываемое их производством на общество; противополжно отраслевому регулированию.

Спекуляция (*speculation*) — действия покупателя или продавца по перепродаже, направленные на получение прибыли.

Специализация (*specialization*) — использование индивидом, фирмой, регионом или страной ресурсов для производства одного или нескольких определенных видов товаров и услуг.

Специфическая процентная ставка (*the rate of interest*) — *процентная ставка*, которая выплачивается только за использование денег в течение длительного периода и которая исключает плату за связанные с займами риск и административные расходы; приблизительно равна процентной ставке, выплачиваемой по долгосрочным и фактически не связанным ни с каким риском облигациям правительства США.

Спрос (*demand*) — см. *Кривая спроса*; *График спроса*.

Спрос на деньги для совершения сделок (*transactions demand for money*) — количество денег, которым люди хотят располагать для использования в качестве средства обращения (для осуществления платежей) и ко-

торое изменяется в прямой связи с изменением номинального ВВП.

Спрос на деньги как на активы (*asset demand for money*) — количество денег, которое люди хотят хранить в качестве сбережений (количество финансовых активов в денежной форме) и которое изменяется обратно пропорционально процентной ставке.

Сравнительные издержки (*comparative cost*) — объем, на который приходится сокращать производство одного продукта для увеличения производства другого продукта. См. *Альтернативные издержки*.

Сравнительные преимущества (*comparative advantage*) — сравнительно более низкие издержки, чем у другого производителя, на производство одного и того же товара.

Средние общие издержки (*average total cost*) — общий объем издержек фирмы, деленный на объем продукции (количество произведенного продукта); равен сумме *постоянных* и *переменных* издержек.

Средние переменные издержки (*average variable cost*) — общий объем *переменных издержек* фирмы, деленный на объем продукции (количество произведенного продукта).

Средние постоянные издержки (*average fixed costs*) — общий объем *постоянных издержек* фирмы, деленный на объем ее продукции (на количество произведенной продукции).

Средний доход (*average revenue*) — общий размер выручки от продажи продукции, деленный на количество проданной продукции (или на количество продукции, на которую предъявлен спрос); равен цене, по которой продан продукт при условии, что вся продукция продана по одной цене.

Средний продукт (*average product*) — общий объем произведенной продукции на единицу использованных ресурсов (общий объем продукции, деленный на объем использованных ресурсов).

Средняя склонность к потреблению (*average propensity to consume*) — доля остающегося после уплаты налогов дохода, которую домохозяйства расходуют на потребительские товары и услуги.

Средняя склонность к сбережению (*average propensity to save*) — доля остающегося после уплаты налогов дохода, которую домохозяйства сберегают; объем потребления, деленный на доход после уплаты налогов.

Средняя ставка налогообложения (*average tax rate*) — общая сумма выплачиваемого налога, деленная на общий размер облагаемого налогом дохода; налоговая ставка на весь облагаемый налогом доход.

Средство обращения (*medium of exchange*) — деньги, удобное средство обмена товарами и услугами, минуя *бартер*; средство, которое продавцы обычно принимают, а покупатели обычно отдают в уплату за товары и услуги.

Средство сбережения (*store of value*) — *активы* или ценности, откладываемые для использования в будущем.

Срочный депозит (*time deposit*) — приносящий проценты счет в депозитном учреждении, с которого вкладчик может изъять средства без потери процентов или в установленный срок, или после его истечения, или в конце определенного периода времени.

Ссудо-сберегательная ассоциация (*savings and loan association*) — фирма, принимающая вклады преимущественно от мелких индивидуальных вкладчиков и выдающая ссуды главным образом отдельным лицам для приобретения домов или квартир.

Ставка заработной платы (*wage rate*) — см. *Заработная плата*.

Стагфляция (*stagflation*) — инфляция, сопровождаемая стагнацией производства и высоким уровнем безработицы в стране; одновременное повышение уровня цен и уровня безработицы.

Стандартизованный продукт (*standardized product*) — продукт, который покупатель может приобретать у любого продавца при условии, что цена на него у всех продавцов одинаковая; продукт, все единицы которого полностью заменяют друг друга (то есть идентичны).

Статичная экономика (*static economy*) — 1) экономика, в которой чистые частные внутренние инвестиции равны нулю, а валовые частные внутренние инвестиции равны сумме *амортизационных отчислений*; 2) экономика, в которой предложение ресурсов, техника и технология, вкусы потребителей не изменяются и поэтому ее будущее вполне предсказуемо.

Стимулирующая фискальная политика (*expansionary fiscal policy*) — повышение совокупного спроса в результате увеличения правительственных расходов на товары и услуги, уменьшения чистого объема налоговых поступлений или некоего сочетания этих двух факторов.

Стимулирующая функция цены (*incentive function of price*) — стимул у продавца увеличить (уменьшить) предложение товара, возникающее под воздействием повышения (снижения) цены этого товара; побуждение покупателей приобретать товар в большем (меньшем) количестве, возникающее в результате повышения (снижения) его цены; *регулирующая функция цены*.

Стоимость денег (*value of money*) — количество товаров и услуг, которое можно обменять на единицу денег (доллар); покупательная способность денежной единицы; величина, обратная уровню цен.

Страны «Большой семерки» (*G-7 Nations*) — группа промышленно развитых стран (США, Япония, Германия, Великобритания, Франция, Италия и Канада), чьи руководители регулярно встречаются для обсуждения экономических проблем и попытки координации экономической политики.

Стратегическая торговая политика (*strategic trade policy*) — использование торговых барьеров для снижения

риска для отечественных фирм, особенно если они внедряют новые технологии или продукты.

Страхование по безработице (*unemployment insurance*) — программа страхования, которая в США финансируется из взимаемого в штатах налога на выплачиваемую предпринимателями заработную плату и обеспечивает доход работникам, лишенным возможности найти себе работу.

Страхование по старости, нетрудоспособности и по случаю потери кормильца (*Old Age, Survivors, and Disability Health Insurance, OASDHI*) — программа социального обеспечения в США, финансируемая из федерального налога на заработную плату, который выплачивается предпринимателями, рабочими и служащими, и предназначена для возмещения доходов, теряемых работниками вследствие ухода на пенсию, потери кормильца или трудоспособности.

Страховый риск (*insurable risk*) — явление (среднюю повторяемость которого можно с достаточной точностью установить), способное привести к потерям, которых, в свою очередь, можно избежать путем покупки страхового полиса.

Структурная безработица (*structural unemployment*) — безработица, вызываемая изменениями в структуре спроса на потребительские товары и в технологии производства; рабочие, оказавшиеся без работы либо вследствие отсутствия спроса на их профессии со стороны предпринимателей, либо вследствие отсутствия у них достаточной квалификации, чтобы получить работу.

Структурный дефицит (*structural deficit*) — разность между поступлениями федеральных налогов и федеральными расходами в условиях полной занятости.

Субсидия (*subsidy*) — выплата правительством, фирмой или домохозяйством денег (или товаров и услуг), в обмен на которые они не получают товары и услуги; когда такая выплата производится правительством, она представляет собой правительственный трансфертный платеж.

Суверенитет потребителя (*consumer sovereignty*) — свободный выбор потребителями видов и количества товаров и услуг, которые производятся из редких ресурсов.

Судебное предписание (*injunction*) — предписание судебной инстанции, обязывающее человека или организацию не совершать определенное действие, поскольку такое действие причинит невосполнимый ущерб другому человеку или другим людям; запретительное предписание.

Счет движения капиталов (*capital account*) — раздел платежного баланса страны, в котором фиксируется приток и отток капитала.

Счет текущих операций (*current account*) — раздел платежного баланса страны, в котором фиксируются экспорт и импорт товаров и услуг, чистый доход от инвестиций и чистый объем трансфертных платежей.

СЭА (CEA) — см. *Совет экономических консультантов*.

Тайный сговор олигополий (*collusive oligopoly*) — тайное соглашение олигопольного характера возникает, когда фирма, представляющая олигопольную отрасль, достигает явного или негласного соглашения об установлении цен, разделе рынка или иного ограничения конкуренции; может принимать форму *картеля*, *джентльменского соглашения* или *ценового лидерства*.

Текущий счет (*checking account*) — бессрочный вклад или вклад до востребования в коммерческом банке или сберегательном учреждении.

Теорема Коуза (*Coase theorem*) — концепция, согласно которой проблемы побочных эффектов могут быть решены путем негласных соглашений между заинтересованными сторонами.

Теорема ссудных фондов в рамках теории процента (*loanable funds theory of interest*) — концепция, согласно которой предложение ссудных фондов и спрос на них определяют равновесную процентную ставку.

Теорема эквивалентности Рикардо (*Ricardian equivalence theorem*) — теория, полагающая, что увеличение государственного долга оказывает небольшой эффект или не оказывает никакого влияния на реальные объем производства и занятость, потому что налогоплательщики могут сохранить больше в ожидании будущих высоких налогов, чтобы заплатить более высокие проценты по долгу.

Теория адаптивных ожиданий (*adaptive expectations theory*) — концепция, согласно которой люди в ожидании предстоящих изменений (например, инфляции) руководствуются событиями прошлого и настоящего (например, уровнями инфляции) и изменяют свои ожидания по мере того, как разворачиваются фактические события.

Теория государственного выбора (*public choice theory*) — описание процесса принятия правительственных решений об использовании экономических ресурсов.

Теория игр (*game theory*) — теория, согласно которой поведение участников стратегических игр типа, например, покера, шахмат, можно сравнить с поведением независимых компаний (*олигополия*).

Теория распределения доходов, базирующаяся на предельной производительности (*marginal productivity theory of income distribution*) — концепция, согласно которой распределение доходов справедливо, когда каждая единица каждого ресурса оплачивается денежной суммой, равной предельному вкладу этой единицы ресурсов в выручку фирмы (в предельный продукт в денежной форме).

Теория рациональных ожиданий (*rational expectations theory*) — гипотеза, согласно которой фирмы и домохозяйства ожидают, что кредитно-денежная и бюджетная политика окажет какое-то определенное влияние на экономику, и, руководствуясь собственной выгодой, принимают меры, делающие эту политику неэффективной.

Теория регулирования в интересах общества (*public interest theory of regulation*) — допущение, согласно которому цель регулирования отрасли заключается в защите общества (потребителей) от злоупотребления естественными монополиями своей властью.

Теория регулирования с помощью легального картеля (*legal cartel theory of regulation*) — гипотеза о том, что отрасли сами хотят подвергнуться регулированию, поскольку тогда они получают право образовывать узаконенные *картели*, и стремятся к тому, чтобы правительственные чиновники осуществляли такое регулирование в обмен на политическую и финансовую поддержку правительства картелями.

Теория человеческого капитала (*theory of human capital*) — концепция, согласно которой различия в *заработной плате* являются следствием различий в *инвестициях в человеческий капитал*, а доходы низкооплачиваемых рабочих повышаются в результате увеличения объема таких инвестиций.

Технология (*technology*) — объем знаний, который можно использовать для производства товаров и услуг из экономических ресурсов.

Товар высшей категории (*superior good*) — см. *Нормальный товар*.

Товар длительного пользования (*durable good*) — потребительский товар с расчетным сроком службы (использования) в течение 3 лет или более.

Товар кратковременного пользования (*nondurable good*) — *потребительский товар* со сроком пользования менее 3 лет.

Товар низшей категории (*inferior good*) — товар или услуга, которые потребители покупают в меньших (больших) количествах при любых ценах, когда их доходы увеличиваются (уменьшаются).

Товар, предназначенный для личного потребления (*private good*) — товар или услуга, к которым применим *принцип исключения* и которыми частные фирмы снабжают тех, кто готов за них платить.

Товары-заменители (*substitute goods*) — взаимозаменяемые товары (или услуги), для которых существует прямая связь между ценой на один из них и спросом на другой, то есть снижение (повышение) цены одного товара (или услуги) вызывает уменьшение (увеличение) спроса на другой (другую).

Торговый баланс (*trade balance*) — объем товарного экспорта страны за вычетом ее товарного импорта.

Торговый блок (*trade bloc*) — группа стран, которые снизили или сняли торговые барьеры относительно членов блока. Примерами могут служить *Европейский союз*, *Североамериканское соглашение о свободной торговле*.

Точка безубыточности (*break-even point*) — любой объем продукции фирмы, действующей на конкурентном рынке, при котором общая сумма издержек и общая

сумма выручки равны; объем продукции, при котором фирма не получает экономическую прибыль и не несет убытки.

Точка зрения Шумпетера–Гэлбрейта (об олигополии) (*Schumpeter-Galbraith view*) — мнение этих двух экономистов о том, что для быстрого технического прогресса необходимы крупные олигополистические фирмы (так как только фирмы этого типа обладают и средствами, и стимулами для внедрения технических новшеств).

Точка пересечения с осью ординат (*vertical intercept*) — точка, в которой прямая пересекает ось ординат на графике.

Традиционная точка зрения на рекламу (*traditional view of advertising*) — мнение, согласно которому реклама больше затуманивает, чем проясняет информацию, способствует промышленной концентрации, неэффективна и убыточна.

Традиционная экономика (*traditional economy*) — экономическая система, в которой традиции и обычаи определяют практику использования редких ресурсов.

Трансфертный платеж (*transfer payment*) — выплата правительством или фирмой домохозяйству или фирме денег (или передача товаров и услуг), взамен которых плательщик непосредственно не получает товары или услуги.

Труд (*labor*) — физические и умственные способности (усилия) людей, которые могут быть использованы для производства товаров и услуг.

Трудовая теория стоимости (*labor theory of value*) — марксистская концепция, согласно которой стоимость любого товара определяется исключительно количеством труда, затраченного на его производство.

Трудоемкий товар (*labor-intensive commodity*) — продукт, на производство которого затрачивается относительно большое количество труда.

Увеличение предложения (*increase in supply*) — увеличение количества товаров и услуг, предлагаемых на рынке по любым ценам; смещение кривой предложения вправо.

Увеличение спроса (*increase in demand*) — увеличение количества товаров и услуг, на которое предъявляется спрос по любым ценам; смещение кривой спроса вправо.

Уклонение от работы (*shirking*) — ситуация, когда работники уменьшают свою полезность или отдачу путем уклонения от работы.

Управление спросом (*demand management*) — использование *фискальной* и *кредитно-денежной политики* в целях увеличения или сокращения совокупного спроса.

Уравнение обмена (*equation of exchange*) — уравнение $MV = PQ$, где M — это количество денег в обращении, V — скорость обращения денег в кругообороте доходов, P — уровень цен, а Q — физический объем произведенных готовых изделий и услуг.

Уравновешивающая функция цены (*rationing function of price*) — способность цены на конкурентном рынке, повышаясь или понижаясь, выравнивать величину спроса и величину предложения, устранять нехватки и излишки.

Уровень бедности (*poverty rate*) — доля населения с доходом ниже установленного федеральным правительством официального уровня, граничащего с бедностью.

Уровень безработицы (*unemployment rate*) — доля рабочей силы, не занятая в каждый данный момент.

Уровень безработицы при полной занятости (*full-employment unemployment rate*) — уровень безработицы в условиях отсутствия циклической безработицы; уровень безработицы, составляющий, в силу неизбежной фрикционной и структурной безработицы, примерно 5,5 или 6% рабочей силы.

Уровень вовлеченности в состав рабочей силы (*labor force participation rate*) — процентная доля трудоспособного населения, которая действительно входит в состав рабочей силы.

Уровень занятости (*employment rate*) — доля (процент) численности рабочей силы, имеющей работу на определенный момент.

Уровень цен (*price level*) — средневзвешенная величина цен, уплачиваемых за готовые товары и услуги, произведенные в стране.

Условия торговли (*terms of trade*) — соотношение обмена какого-то количества единиц одного товара на какое-то количество единиц другого товара; цена товара или услуги; количество одного товара (или услуги), которое приходится отдать, чтобы приобрести единицу другого товара (или услуги).

Услуга (*service*) — то, что неосвязаемо (невидимо) и в обмен на что потребитель, фирма или правительство готовы предоставить что-либо ценное.

Установленный законом резерв, депозит (*legal reserve, deposit*) — минимальный размер вклада, который депозитное учреждение должно держать в федеральном резервном банке своего округа или иметь наличными.

«Утечка мозгов» (*brain drain*) — эмиграция из страны высокообразованных специалистов и высококвалифицированных рабочих.

«Участуй или плати» (*«play or pay»*) — способ расширения страхования здоровья, требующий от работодателей или обеспечения страхованием их рабочих, или выплаты специальных налогов с заработной платы для финансирования страхования.

Учетная ставка (*discount rate*) — ставка процента, который федеральные резервные банки взимают по ссудам, предоставляемым депозитным учреждениям.

Фактические инвестиции (*actual investment*) — реальный объем инвестиций частных фирм; равен сумме запланированных и незапланированных инвестиций.

Фактические нарушения (*per se violations*) — виды сговора, такие, как попытки установить цены или поделить рынок, которые представляют собой нарушение антitrustовских законов даже в том случае, если они оказались тщетными.

Фактические резервы (*actual reserves*) — сумма депозитов банка — члена ФРС в федеральном резервном банке данного региона, а также его кассовая наличность.

Фактический, или текущий, бюджет (*actual budget*) — сумма расходов федерального правительства (на закупку товаров и услуг, а также на трансфертные платежи) за вычетом суммы поступивших налогов за любой (бюджетный) год; при этом результат не может служить критерием того, направлена ли бюджетная политика на расширение или на сокращение спроса. Ср. *Бюджет при полной занятости*.

Фактор предложения (*supply factor*) — увеличение личного количества ресурса, повышение его качества или расширение технических знаний, которые создают для экономики возможность производить больший объем товаров и услуг.

Фактор спроса (*demand factor*) — повышение уровня совокупного спроса, обуславливающее экономический рост, возможность которого создает увеличение производительного потенциала экономики.

Факторы повышения цены (*price-increasing effect*) — на конкурентном рынке влияние повышения спроса или сокращения предложения на равновесную цену.

Факторы производства (*factors of production*) — экономические ресурсы: земля, капитал, труд, предпринимательская способность.

Факторы снижения цены (*price-decreasing effect*) — на конкурентном рынке влияние снижения спроса или увеличения предложения на равновесную цену.

Факторы эффективности (*efficiency factors in growth*) — экономический потенциал, позволяющий эффективно комбинировать ресурсы для достижения реально возможного экономического роста при данных затратах факторов предложения.

Федеральная комиссия по торговле, ФКТ (*Federal Trade Commission, FTC*) — учрежденная на основе федерального закона 1914 г. комиссия в составе пяти членов, созданная для расследования методов недобросовестной конкуренции, организации слушаний по жалобам на применение таких методов и направления запретительных предписаний фирмам-нарушителям.

Федеральная корпорация страхования депозитов, ФКСД (*Federal Deposit Insurance Corporation, FDIC*) — корпорация, получившая лицензию федерального правительства на страхование депозитных обязательств коммерческих банков (банков-членов ФРС и не членов ФРС, но условно допущенных ФРС к пользованию некоторыми ее привилегиями).

Федеральные программы социальных льгот (*entitlement programs*) — правительственные программы, например,

социального страхования, продовольственных талонов, *Medicare* и *Medicaid*, гарантирующие некоторый уровень трансфертных платежей всем гражданам, отвечающим критериям этих программ.

Федеральные резервные банки (*Federal Reserve Bank*) — 12 банков, уполномоченных правительством США контролировать денежное обращение и выполнять другие функции.

Федеральный консультативный совет (*Federal Advisory Committee*) — группа из 12 глав коммерческих банков, консультирующая Совет управляющих ФРС по проблемам банковской политики.

Фермерская проблема (*farm problem*) — относительно низкий доход многих фермеров (по сравнению с доходами в несельскохозяйственных секторах экономики) и тенденция резкого колебания их доходов год от года.

Фиксированный валютный курс (*fixed exchange rate*) — курс валюты, свободное повышение или снижение которого не допускается.

Финансирование экспорта и импорта (*financing exports and imports*) — использование экспортерами и импортерами иностранных валютных рынков для получения оплаты или для совершения платежей за товары и услуги, которые они продают и покупают в других странах.

Финансовый капитал (*financial capital*) — см. *Денежный капитал*.

Фирма (*firm*) — организация, использующая ресурсы для производства товаров или услуг с целью получения прибыли, владеющая и управляющая одним или несколькими предприятиями.

Фискальная пошлина (*revenue tariff*) — пошлина, вводимая с целью пополнения доходов (федерального) правительства.

Фискальная, финансово-бюджетная, политика (*fiscal policy*) — изменения, вносимые правительством в порядок государственных расходов и налогообложения, направленные на обеспечение полной занятости и производство неинфляционного национального продукта.

Фискальный федерализм (*fiscal federalism*) — система трансфертов (дотаций), на основе которой федеральное правительство делится своими доходами с правительствами штатов и местными органами власти.

Фонд заработной платы (*wages*) — доход лиц, обеспечивающих экономику трудом.

Формула эластичности (*elasticity formula*) — ценовая эластичность спроса (предложения) равна: процентное изменение количества спрашиваемой (предлагаемой) продукции/процентное изменение цены.

Фрикционная безработица (*frictional unemployment*) — безработица, связанная с добровольной сменой работниками места работы и периодами временного увольнения; временная незанятость в периоды перехода работников с одной работы на другую.

Функциональное распределение дохода (*functional distribution of income*) — способ распределения национального дохода страны между теми, кто выполняет в экономике различные функции (обеспечивает экономику различными видами ресурсов); разделение *национального дохода* на заработную плату и жалование, доход собственников, прибыль корпораций, процент и ренту.

Функциональное финансирование (*functional finance*) — использование фискальной политики для обеспечения производства неинфляционного ВВП в условиях полной занятости независимо от воздействия этой политики на *государственный долг*.

«Х-неэффективность» (*X-inefficiency*) — неспособность произвести любой данный объем продукции при самых низких средних (и совокупных) издержках производства.

«Целлофановое дело» *Du Pont* (*Du Pont cellophane case*) — возбужденное против компании *Du Pont* дело о нарушении антимонопольного законодательства, по которому Верховный суд США постановил (в 1956 г.), что, хотя компания *Du Pont* (и один лицензиат) обладает монополией на узкоограниченном рынке сбыта целлофана, она не монополизировала более широкий рынок мягких упаковочных материалов, следовательно, невиновна в нарушении Закона Шермана.

Цена (*price*) — количество денег (или других товаров и услуг), уплачиваемое и получаемое за единицу товара или услуги.

Цена, обеспечивающая справедливую прибыль (*fair-return price*) — цена продукта, которая позволяет производителю получать нормальную прибыль и которая равна средним издержкам производства этого продукта.

Ценностное суждение (*value judgment*) — суждение о том, что желательно или нежелательно; мнение о том, что должно быть и чего не должно быть (о том, что правильно или справедливо и что неправильно или несправедливо).

Ценовая дискриминация (*price discrimination*) — продажа в один и тот же момент одного продукта разным покупателям по разным ценам, когда разница в ценах для разных покупателей не оправдана разными издержками производства этого продукта; ценовая практика, объявленная преступной законом *Клейтона* в случае, когда она ограничивает конкуренцию.

Ценовая поддержка (*price support*) — предписанная правительством минимальная цена, ниже которой продавец товара или услуги не может их предлагать покупателям; установленная законом цена или поддерживаемая минимальная цена.

Ценовая эластичность предложения (*price elasticity of supply*) — отношение процентного изменения величины предложения товара к процентному изменению его цены; реакция величины предложения товара на изменение его цены.

Ценовая эластичность спроса (*price elasticity of demand*) — отношение процентного изменения величины спроса на товар к процентному изменению его цены; реакция величины покупательского спроса на изменение цены товара.

Ценовое лидерство (*price leadership*) — применяемый фирмами в условиях олигополии неофициальный метод установления цены на производимый ими товар: одна фирма (лидер) объявляет изменение цены, а другие (следующие за лидером) фирмы вскоре объявляют идентичные (или примерно такие же) изменения цены.

Ценовой ориентир (*price guidepost*) — правительственное решение, по которому увеличение установленной отрасли цены на ее продукт не должно превышать увеличения издержек на рабочую силу для производства единицы этого продукта.

Ценообразование по принципу «издержки плюс» (*cost-plus pricing*) — применяемый олигопольными фирмами метод установления желательной для них цены товара на основании средних расчетных издержек производства путем добавления к ним определенного процента.

Централизованное экономическое планирование (*central economic planning*) — определение правительством целей экономической политики и направлений использования ресурсов для достижения этих целей.

Центральный банк (*Central bank*) — банк, главной функцией которого является контроль за массой денег в обращении в данной стране.

Цеховой профсоюз (*craft union*) — профсоюз, ограничивающий состав своих членов лишь рабочими определенной профессии.

Циклическая безработица (*cyclical unemployment*) — безработица, порождаемая недостаточностью общих, совокупных расходов.

Циклически сбалансированный бюджет (*cyclically balanced budget*) — равенство правительственных расходов на товары и услуги чистому объему налоговых поступлений в пределах экономического цикла; возникающий в периоды спада деловой активности дефицит бюджета компенсируется бюджетным избытком в периоды процветания (инфляции).

Циклический дефицит (*cyclical deficit*) — дефицит федерального бюджета, вызванный спадом деловой активности и обусловленным им сокращением налоговых поступлений.

Частичный резерв (*fractional reserve*) — резервная норма, составляющая менее 100% депозитных обязательств коммерческого банка.

Частная собственность (*private property*) — право частных лиц и фирм приобретать, владеть, контролировать, использовать, продавать и завещать землю, капитал и другие активы.

Частный сектор (*private sector*) — совокупность домохозяйств и фирм в стране.

Чековый депозит (вклад) (*checkable deposit*) — любой вклад в коммерческом банке или сберегательном учреждении, на который можно выписать чек; включает бессрочные вклады, вклады с правом выписывать чеки на предъявителя, с правом автоматического перевода на сберегательный счет, а также счета в кредитных союзах.

Чистая конкуренция (*pure competition*) — рынок, где множество фирм продает стандартизированные товары; доступ свободен, индивидуальный продавец совершенно не способен контролировать цену продаваемого им товара, отсутствует неценовая конкуренция; рынок с очень большим числом покупателей.

Чистая монополия (*pure monopoly*) — рынок, который отличают следующие черты: одна фирма продает единственный в своем роде продукт (не имеющий близкого заменителя); доступ на него закрыт; действующая на нем фирма обладает значительным контролем над ценой на продаваемый ею продукт; здесь может действовать, а может не действовать *ценовая конкуренция*.

Чистая прибыль (*pure profit*) — см. *Экономическая прибыль*.

Чистая процентная ставка (*pure rate of interest*) — см. *Процентная ставка*.

Чистые налоговые поступления (*net taxes*) — налоговые поступления правительства минус правительственные *трансфертные платежи*.

Чистые трансфертные платежи (*net transfers*) — личные и правительственные трансфертные платежи жителям других стран минус личные и правительственные трансфертные платежи, полученные от жителей других стран.

Чистые частные внутренние инвестиции (*net private domestic investment*) — *валовые частные внутренние инвестиции* минус амортизационные отчисления; прирост основного капитала страны в течение года.

Чистый внутренний продукт (*net domestic product*) — *валовой внутренний продукт* минус часть выпуска, использованного на восстановление основных средств производства, потребленных в процессе производства.

Чистый инвестиционный доход (*net investment income*) — доход в виде процентов и дивидендов, получаемых гражданами одной страны от граждан других стран, за вычетом процентов и дивидендов, выплачиваемых гражданами данной страны гражданам других стран.

Чистый капитализм (*pure capitalism*) — экономическая система, в которой материальные ресурсы являются частной собственностью, а рынки и цены используются для направления и координации экономической деятельности.

Чистый перелив капитала (*net capital movement*) — разница между реальными и финансовыми инвестициями и займами, осуществляемыми и предоставляемыми отдельными лицами и фирмами одной страны в

других странах мира, и инвестициями и займами отдельных лиц и фирм других стран в данной стране; приток капитала минус вывоз капитала.

Чистый экспорт (*net exports*) — *экспорт* минус *импорт*.

Штрафы за выбросы отходов (*emission fees*) — специальные штрафы, налагаемые на предприятия и лиц, выбрасывающих отходы производства в окружающую среду.

Экономика предложения (*supply-side economics*) — раздел современной макроэкономической теории, использующий понятия «издержки» и «совокупное предложение» в трактовке инфляции и безработицы.

Экономика со снижающейся деловой активностью (*declining economy*) — экономика, в которой чистые частные внутренние инвестиции меньше нуля (валовой объем частных внутренних инвестиций меньше общей суммы амортизационных отчислений).

Экономикс, экономическая наука (*economics*) — общественная наука об использовании редких экономических ресурсов с целью максимального удовлетворения неограниченных материальных потребностей общества.

Экономическая интеграция (*economic integration*) — кооперация (сотрудничество) между национальными хозяйствами разных стран и полная или частичная их унификация; ликвидация барьеров в торговле между этими странами; сближение рынков этих стран с целью образования одного большого (общего) рынка.

Экономическая концентрация (*economic concentration*) — описание или мера уровня монополизации или конкуренции отрасли. См. *Показатель концентрации*.

Экономическая модель (*economic model*) — упрощенная картина действительности; абстрактное обобщение.

Экономическая политика (*policy economics*) — формулирование политики, ставящей своей целью добиться желаемых результатов или воспрепятствовать возникновению нежелательных явлений в экономике.

Экономическая прибыль (*economic profit*) — общий доход фирмы за вычетом всех ее экономических затрат; синоним терминов «чистая прибыль» и «сверхприбыль».

Экономическая рента (*economic rent*) — цена за использование земли и других естественных ресурсов, предложение которых постоянно (то есть «совершенно неэластично»).

Экономическая теория (*economic theory*) — выведение закономерностей, принципов из соответствующих фактов экономической действительности.

Экономическая эффективность (*economic efficiency*) — отношение между затратами редких ресурсов и производимым в результате их использования объемом товаров или услуг; производство продукта определенной стоимости при наименьших затратах ресурсов; достижение наибольшего объема производства товаров или услуг с применением ресурсов определенной стоимости.

Экономические издержки (*economic cost*) — затраты, которые должна понести фирма для получения эффекта от ресурсов; часть выручки, которая фирма должна направить на приобретение ресурсов и отвлечь от альтернативных направлений использования; равны объему затрат на другие продукты, которые не могут быть произведены, когда ресурсы отвлечены на выпуск именно данного конкретного продукта.

Экономические ресурсы (*economic resources*) — земля, труд, капитал и предпринимательская способность, используемые при производстве товаров и услуг.

Экономический анализ (*economic analysis*) — выведение экономических закономерностей из соответствующих фактов экономической действительности.

Экономический закон (*economic law*) — см. *Экономический принцип*.

Экономический принцип (*economic principle*) — обобщение мотивов и практики экономического поведения индивидов и институтов.

Экономический рост (*economic growth*) — 1) показанное на графике (кривой) увеличение производственных мощностей в результате увеличения объема используемых факторов производства или совершенствования техники и технологии; 2) увеличение либо реального объема продукции (ВВП), либо реального объема продукции на душу населения.

Экономический тред-юнионизм (*business unionism*) — концепция, согласно которой профсоюз призван ограничивать свою деятельность такими практическими и краткосрочными задачами, как борьба за повышение заработной платы, сокращение рабочего времени, улучшение условий труда.

Экономический (деловой) цикл (*business cycle*) — повторяющиеся на протяжении ряда лет подъемы и спады уровня экономической активности.

Экономическое предвидение (*economic perspective*) — способность индивидов и институтов принимать рациональные или целенаправленные решения, основывающиеся на учете затрат и выхода, которые могут явиться следствием их действий.

Экономическое регулирование (*economic regulation*) — см. *Отраслевое регулирование*.

Экономия за счет масштабов деятельности, положительный эффект масштаба (*economies of scale*) — факторы, которые в *долговременном плане* сокращают средние издержки производства по мере того, как фирма увеличивает размеры предприятия (объем продукции); эффект массового производства.

Экспорт (*exports*) — расходы на закупки произведенных в стране товаров и услуг, осуществляемые отдельными лицами, фирмами и правительствами других стран.

Экспортная золотая точка (*gold export point*) — курс иностранной валюты, выше которого (в системе между-

народного золотого стандарта) ее не покупали, а направляли (экспортировали) золото в другую страну для осуществления там платежей.

Экспортная сделка (*export transaction*) — продажа товаров и услуг, увеличивающая количество иностранных денег на руках у граждан, фирм и правительства данной страны.

Экспортно-импортный банк (*Export-Import Bank*) — федеральный банк, предоставляющий субсидии под проценты иностранным заемщикам, которые приобретают в кредит американские товары.

Экспортные субсидии (*export subsidies*) — правительственные платежи с целью снизить цену на ряд продуктов для иностранных покупателей.

Эластичное предложение (*elastic supply*) — предложение, для которого коэффициент эластичности больше единицы; а процент изменения величины предложения больше процента изменения цены товара.

Эластичность соотношения цен и заработной платы (*price-wage flexibility*) — изменение товарных цен и заработной платы работников; способность цен и заработной платы повышаться и снижаться.

Эластичность спроса по доходу (*income elasticity of demand*) — отношение процентного изменения спроса на продукт к процентному отношению дохода; отражает влияние изменений в доходах на расходы потребителей.

Эластичный спрос (*elastic demand*) — спрос, для которого коэффициент эластичности больше единицы; процент изменения величины спроса больше процента изменения цены товара.

Эффект богатства, реальных наличных средств (*real-balances effect*) — рост (снижение) уровня цен имеет тенденцию снижать (повышать) реальную стоимость (или покупательную способность) финансовых активов с фиксированным денежным выражением, а в результате и сокращать (увеличивать) общий объем расходов в экономике.

Эффект вытеснения (*crowding-out effect*) — повышение процентных ставок и последующее сокращение намеченного чистого объема инвестиций в экономике, вызванное ростом займов федерального правительства на денежном рынке.

Эффект дохода (*income effect*) — воздействие, которое изменение цены продукта оказывает на реальный доход (покупательную способность) потребителя и соответственно на количество продукта, которое потребитель купит, приняв (или не приняв) в расчет эффект замещения.

Эффект замещения (*substitution effect*) — 1) влияние, которое изменение цены потребительского товара оказывает на его относительную дороговизну и соответственно на количество товара, которое потребитель купит при условии, что его реальный доход останется неизменным; 2) влияние, которое изменение цены ресурса окажет на количество этого ресурса, исполь-

зуемого фирмой при условии, что фирма не изменит объем своего производства.

Эффект импортных закупок (*foreign purchases effect*) — обратная связь между чистым объемом экспорта страны и существующим в ней уровнем цен, а также уровнем цен в других странах.

Эффект мультипликатора (*multiplier effect*) — влияние, которое изменение в объеме совокупных расходов оказывает на равновесный ВВП (влияние, вызванное изменением в объеме потребления, инвестиций, чистом объеме налоговых поступлений, объеме правительственных расходов на товары и услуги или в объеме экспорта).

Эффект обратной связи (*feedback effects*) — воздействие изменения количества денег в обращении (в результате его влияния на процентную ставку, объем намеченных инвестиций и равновесный ВВП) на спрос на деньги, который непосредственно связан с ВВП.

Эффект объема производства (*output effect*) — воздействие изменения цены ресурса на количество продукции, которое фирма считает наиболее выгодным произвести, и результирующее воздействие на количество ресурса (и на количество других ресурсов), используемое фирмой после принятия (или непринятия) в расчет последствий эффекта замещения.

Эффект особых интересов (*special-interest effect*) — воздействие на процесс принятия государственных решений и на распределение ресурсов в экономике, выражающееся в отстаивании правительством интересов (целей) небольших групп в ущерб интересам общества в целом.

Эффект перелива (*spillover*) — связанные с потреблением или производством товара (услуги) выгоды, полученные какой-либо стороной, или издержки, причиненные какой-либо стороне, кроме покупателя или продавца этого товара (или услуги). См. *Выгоды перелива и издержки перелива*.

Эффект процентной ставки (*interest-rate effect*) — повышение (снижение) уровня цен ведет к повышению (снижению) спроса на деньги, повышает (снижает) процентные ставки и в результате сокращает (увеличивает) общий объем расходов в стране.

Эффект увеличения количества (*quantity-increasing effect*) — влияние, которое на конкурентном рынке оказывает увеличение спроса или увеличение предложения на равновесный объем.

Эффект уменьшения количества (*quantity-decreasing effect*) — влияние, которое на конкурентном рынке оказывает сокращение спроса или предложения на равновесный объем.

Эффект храповика, или инерционный эффект (*ratchet effect*) — тенденция уровня цен к повышению в случае возрастания совокупного спроса; тенденция к сохранению стабильности в случае сокращения совокупного спроса.

Эффект чистого объема экспорта (*net export effect*) — представление о том, что воздействие изменения политики (фискальной политики) усилится (ослабится) в результате последующего изменения *чистого экспорта*. Например, политика «дорогих» («дешевых») денег повысит (снизит) внутренние процентные ставки и тем самым повысит (снизит) иностранный спрос на доллары. В результате курс доллара повысится (понижится), что повлечет за собой сокращение (увеличение) чистого объема американского экспорта.

Эффективное распределение ресурсов (*efficient allocation of resources*) — распределение ресурсов на производство различных товаров и услуг, которое ведет к максимальному удовлетворению запросов общества.

Эффективность производства (*productive efficiency*) — производство товара с наименьшими издержками;

использование минимального объема ресурсов для производства данного объема продукции; производство данного объема продукции при минимальных средних общих издержках.

Эффективность распределения ресурсов (*allocative efficiency*) — распределение среди фирм и отраслей ресурсов, необходимых для обеспечения производства тех продуктов, в которых больше всего нуждается общество (потребители); производство каждого такого продукта в условиях, когда предельные издержки равны цене.

Эффективный уровень оплаты (*efficiency wage*) — уровень оплаты труда, который позволяет минимизировать расходы на оплату труда на единицу выпуска.

Явные издержки (*explicit cost*) — расходы фирмы на приобретение у внешнего поставщика необходимых ресурсов.

КЭМПБЕЛЛ Р. МАККОННЕЛЛ
СТЭНЛИ Л. БРЮ

ЭКОНОМИКС

Учебник

Редакторы *З.А. Басырова,*
И.В. Башнина, Л.Е. Миронова
Корректоры *Е.А. Морозова, М.В. Литвинова*
Дизайн и компьютерная верстка
О.Н. Емельяновой, О.В. Савостиной, В.О. Комлева
Художник *Ю.А. Барденков*

ЛР № 070824 от 21.01.93 г.

Подписано в печать 20.01.99. Формат 84×108/16

Усл. печ. л. 105,84

Тираж 10 000 экз. Заказ № 1445

Издательский Дом «ИНФРА-М»
127214, Москва, Дмитровское ш., 107
Тел.: (095) 485-70-63; 485-71-77
Факс: (095) 485-53-18.
Робофакс: (095) 485-54-44
E-mail: books@infra-m.ru

Отпечатано в полном соответствии
с качеством предоставленных диапозитивов
в ОАО «Можайский полиграфический комбинат».
143200, г. Можайск, ул. Мира, 93.

ISBN 5-16-000001-1



9 785160 000015